الإقتصاد الدولى

« التجارة والتمويل »

الأستاذ الدكتور
كامل بكرى
أستاذ الاقتصاد
كلية التجارة - جامعة الاسكندرية



طبعة ٢٠٠٢

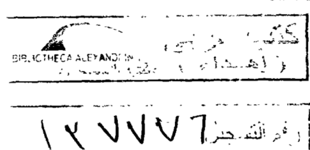
إهـــــــداء2005

الاستاذة/ يسريه محمد سلامة

الإسكندرية

الإقتصاد الدولى

التجارة والتمويل



الاستاذ الدكتور

كامل بكرى

استاذ الاقتصاد

كلية التجارة - جامعة الاسكندرية

طبعة ٢٠٠٢

تقديــم

الاقتصاد الدولى هو أحد فروع **علم الاقتصاد** التى تعنى بالتجارة الدولية والتمويل الدولى من زاويتى النظرية والتطبيق. إنه يسعى فى الأساس إلى تحليل وتوضيح الأسس والمبادئ التى يقوم عليها التبادل الدولى فى السلع والخدمات ورؤوس الأموال، والوسائل التى يتم بها تمويل هذا التبادل من خلال أسواق الصرف الأجنبى، وما قد ينشأ فى معرض ذلك من اختلالات فى موازين المدفوعات الدولية، وتغيرات فى أسعار صرف العملات، وما قد يستدعيه ذلك من سياسات للتكيف أو التصحيح فى ظل النظم النقدية الدولية المختلفة، وآثار هذه السياسات على رفاهية الدولة.

وقد صمم هذا الكتاب مبدئياً ليستخدم كمرجع أولى لتدريس مادة «الاقتصاد الدولى» المقررة على طلاب المرحلة الجامعية الأولى فى تخصصات الاقتصاد والمحاسبة وإدارة الأعمال، ومع ذلك فبعض أجزاء الكتاب يمكن أن تكون مفيدة أيضاً لطلاب الدراسات العليا فى هذه التخصصات، وليس هناك مايلزم مسبقاً لدراسته سوى مقرر أولى فى مبادئ الاقتصاد.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الكتاب هو طبعة جديدة مطورة من كتابى **الاقتصاد الدولى (التجارة والتمويل)** الذى صدرت منه عدة طبعات فى السنوات الأخيرة ونفذت. وقد حرصت فى هذه الطبعة الجديدة أن تضم بقدر الإمكان التطورات الحديثة فى حقل التجارة الدولية والتمويل الدولى.

وفى الختام أدعو الله سبحانه وتعالى أن أكون قد وفقت فى عرض هذا الموضوع الهام بصورة مبسطة تسمح للطالب باستيعاب الأساسيات وتطبيقها، والله ولى التوفيق.

الإسكندرية في يناير ٢٠٠٢ **دكتور كامل بكرى**

المحتويات

الجزء الثانى : التمويل الدولى : المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى

الفصل الأول

مقدمـــة

دعنا نبدأ دراستنا بتعريف حقل الدراسة للاقتصاد الدولى وأهميته فى عالم اليوم الذى زاد فيه الاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول بدرجة كبيرة. فعملية «العولمة» Globalization لم تترك إلا قلة من البلاد منعزلة أو لا تتأثر بالظروف الاقتصادية العالمية خارج حدودها القومية.

١-١ طبيعة الاقتصاد الدولي

«الاقتصاد الدولى» هو فرع منفصل ومتميز من «علم الاقتصاد» يختص بالعلاقات الاقتصادية والاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول. العلاقات الاقتصادية بين الدول تختلف عن العلاقات الاقتصادية بين الأجزاء المختلفة من نفس الدولة. هذا يؤدى عادة إلى نشوء مشاكل مختلفة تستلزم أدوات للتحليل مختلفة نوعاً ما عن تلك التى تستخدم لتحليل مشاكل الاقتصاد المحلى، وتبرر الاقتصاد الدولى كفرع متميز ومنفصل من علم الاقتصاد.

العلاقات الاقتصادية الدولية تختلف عن العلاقات الاقتصادية الداخلية من عدة نواحى :

أولاً – الدول تفرض عادة بعض القيود على حرية انتقال السلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) عبر حدودها بينما لاتفرض عادة مثل هذه القيود داخلياً.

ثانياً – وبالإضافة إلى ذلك، الاختلافات فى اللغة، وفى العادات، وفى القوانين تعوق أيضاً هذا التحرك الدولى للسلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج.

ثالثاً – وعلاوة على ذلك، التحرك الدولى للسلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج يتضمن مدفوعات ومتحصلات بالعملة الأجنبية التى قد تتغير قيمتها (أسعار الصرف) بمرور الوقت.

هذا يختلف عن التحرك الداخلى للسلع، والخدمات، وعوامل الإنتاج الذى لايواجه مثل هذه القيود كالرسوم الجمركية، والحصص الاستيرادية، ويتم أساساً بدلالة نفس العملة، وعادة بنفس اللغة، وأساساً فى ظل نفس المجموعة من العادات والقوانين.

لتحليل المشاكل المختلفة التى تنشأ عن العلاقات الاقتصادية الدولية كما تختلف عن العلاقات الاقتصادية الداخلية، فإننا نحتاج إلى أن نعدل، ونوسع الأدوات الميكرو والماكرو اقتصادية الملائمة لتحليل المشاكل الداخلية الصرفة، مما يبرر «الاقتصاد الدولى» كفرع متميز ومستقل من فروع الدراسة الاقتصادية.

الاقتصاد الدولى كان فرعاً خاصاً من فروع الدراسة الاقتصادية منذ ما يقرب من ٢٠٠ سنة، ويدين بتطوره لبعض الاقتصاديين البارزين أمثال آدم سميث، ودفيد ريكاردو، وجون ستيوارت ميل، وألفريد مارشال، وجون ماينارد كينز، وبول سامولسن وكثيرون غيرهم.

١-٢ : أهمية الاقتصاد الدولي

الاقتصاد الدولى يتضمن أساساً التجارة بين الدول. فكما نعلم، لاتوجد دولة تعيش منعزلة عن بقية العالم. فكل دولة هى اقتصاد مفتوح، تتبادل سلع وخدمات مع الدول الأخرى، تصدر تلك السلع التى يمكنها إنتاجها فى الداخل بتكلفة أرخص نسبياً، وتستورد سلع يكون فيها للآخرين ميزة تكاليف منخفضة نسبياً.

التجارة الدولية تكون مهمة لسبب واحد أساسى، أنها توسع إمكانيات استهلاك الدولة. التجارة تسمح للدولة بأن تستهلك من كافة السلع والخدمات أكثر مما سيكون ممكناً إذا كانت حدودها قد أغلقت أمام منتجات البلاد الأخرى.

وتختلف أ همية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى. فبعض الدول تعتمد اعتماداً كبيراً على التجارة الخارجية وتكاد تصدر أكثر من نصف إنتاجها الكلى إلى العالم الخارجى بينما تعتمد دول أخرى بدرجة قليلة على التجارة الخارجية. فدولة مثل الولايات المتحدة مثلاً، التى تمتد عبر قارة بأكملها، وتتميز بثرائها فى تشكيلة كبيرة من الموارد الطبيعية والبشرية، ربما يمكنها أن تنتج بكفاءة نسبياً، معظم المنتجات التى تحتاجها، ولذلك فإنها تكون أقل اعتماداً على التجارة الخارجية. ولكن قارن هذا بالحال فى الدول الصناعية الصغيرة مثل سويسرا والنمسا التى يكون لديها قدر قليل من الموارد المتخصصة جداً، وتنتج مدى أصغر كثيراً من المنتجات، تقوم بتصديرها فى مقابل البنود الكثيرة التى يتعين عليها أن تستوردها.

حتى الدول الصناعية الكبيرة مثل : اليابان، وألمانيا، وفرنسا، وإنجلترا، وإيطاليا، وكندا تعتمد بشدة على التجارة الخارجية. وبالنسبة للدول النامية، مثل مصر، والهند، والمكسيك وغيرها، الصادرات توفر فرص للعمل، ومتحصلات من العملة الأجنبية للدفع عن العديد من المنتجات الأجنبية التى لايمكن حالياً أن تنتج فى الداخل، وعن التكنولوجيا المتقدمة غير المتاحة فى الداخل.

وأحد المقاييس التقريبية للعلاقة الاقتصادية بين الدول، أو اعتمادها المتبادل، أو درجة انفتاح اقتصادياتها على العالم الخارجى، يعطى بواسطة نسبة صادراتها أو وارداتها من السلع والخدمات إلى ناتجها المحلى الإجمالى (GDP). الناتج المحلى الإجمالى يشير إلى القيمة الكلية لكافة السلع والخدمات المنتجة داخل الدولة. جدول (١-١) يبين أن الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى تكون أكبر كثيراً بالنسبة للبلاد الصناعية الصغيرة والبلاد النامية مما تكون بالنسبة للولايات المتحدة.

ولكن حتى بالرغم من أن الولايات المتحدة تعتمد إلى حد قليل نسبياً على التجارة الخارجية، إلا أن قدر كبير من مستوى معيشتها المرتفع يعتمد عليها. فأول كل شئ، هناك سلع كثيرة -البن، الموز، الكاكاو، الشاى، الويسكى الإسكتلندى، الكونياك- التى لا تنتجها الولايات المتحدة على الإطلاق. وبالإضافة إلى ذلك، الولايات المتحدة ليس لديها ثروات من مثل تلك المعادن كالقصدير، والكروم، والتنجستين، التى تكون مهمة بالنسبة لبعض العمليات الصناعية، ولديها فقط احتياطيات متناقصة من البترول، والنحاس، ومعادن أخرى كثيرة.

جدول (١-١) : الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلى الإجمالى فى بعض الدول، ١٩٩٥.

الدولة	الصادرات (٪)	الواردات (٪)
الولايات المتحدة	١١	١٢
اليابان	١٠	٨
المكسيك	٢٥	٢٠
ألمانيا	٢٢	٢٠
إنجلترا	٢٧	٢٨
كوريا الجنوبية	٣٠	٣٢
هولندا	٥٢	٤٥
بلجيكا	٧٠	٦٥

وماهو أكثر أهمية كميا بالنسبة لمستوى معيشة الدولة هو تلك المنتجات العديدة التى يمكن إنتاجها فى الداخل ولكن فقط بتكلفة أعلى من الخارج. هذه تكون مسئولة عن معظم الفوائد أو المكاسب من التجارة الدولية.

ومع ذلك، فالولايات المتحدة ربما يمكنها أن تنسحب من التجارة العالمية، وتظل تعيش بدون انخفاض حاد فى مستوى معيشتها. ولايمكن أن يقال نفس الشئ على دول كاليابان، أو ألمانيا، أو إنجلترا، أو إيطاليا - ولانقول سويسرا أو النمسا. وحتى روسيا، والصين اللذين كانا لأسباب سياسية

وعسكرية يفضلان الاكتفاء الذاتى بدرجة كبيرة فى الماضى، أصبحا الآن يسلمان بحاجتهما إلى أن يستوردا منتجات عالية التكنولوجيا، رأس مال أجنبى، وحتى حبوب، فول الصويا، وسلع زراعية أخرى.

بشكل عام، الاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول كان يتجه نحو التزايد على مدى السنوات، خصوصاً منذ الحرب العالمية الثانية، كما يقاس بالنمو السريع فى حجم التجارة الدولية.

ولكن هناك طرق أخرى كثيرة مهمة التى تكون فيها اقتصاديات الدول معتمدة على بعضها البعض لدرجة أن الأحداث الاقتصادية والسياسية فى إحدى الدول تؤثر بشدة على الدول الأخرى (والعكس بالعكس).

فعلى سبيل المثال، إذا قامت دولة كبيرة مثل الولايات المتحدة بتنشيط اقتصادها، فإن جزءاً من الزيادة فى الطلب على السلع والخدمات بواسطة مواطنيها ينساب فى صورة واردات من الخارج التى تنشط اقتصاديات دول أخرى (تلك التى تقوم بتصدير هذه السلع إلى أمريكا).

ومن ناحية أخرى، إذا حدثت زيادة فى عجز ميزانية دولة كبيرة مثل الولايات المتحدة، فإنه من المحتمل أن تؤدى إلى رفع أسعار الفائدة فى الولايات المتحدة، وجذب رؤوس أموال من الخارج للاستثمار فى الولايات المتحدة للاستفادة من أسعار الفائدة المرتفعة هناك. وكما سنرى فى الجزء الثانى من هذا الكتاب، هذا التدفق للداخل لرؤوس الأموال إلى الولايات المتحدة يؤدى إلى زيادة الطلب على الدولار ورفع سعر صرفه مقابل العملات الأخرى، الأمر الذى ينشط بدوره واردات الولايات المتحدة التى تصبح أرخص

بدلالة الدولار ويثبط صادراتها التى تصبح أغلى بدلالة العملات الأخرى. هذا يقود عندئذ إلى وجود «عجز تجارى» Trade deficit لدى الولايات المتحدة الذى يتسبب فى ركود النشاط الاقتصادى فيها، وينشط النشاط الاقتصادى فى الخارج.

أخيراً، مقررات جولة أورجواى، فى ظل اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، التى ستعمل على خفض الحواجز التجارية بين الدول قد تؤدى إلى زيادة فى تصدير السلع عالية التكنولوجيا (مثل الكومبيوتر) ، ومن ثم إلى زيادة فى التوظف والأجور فى تلك الصناعات فى الدول الصناعية المتقدمة مثل الولايات المتحدة وغيرها. ولكن من ناحية أخرى، قد تؤدى أيضاً إلى زيادة فى واردات السيارات، والصلب، والمنسوجات، والملابس الجاهزة، والأحذية وبالتالى تخفض التوظف والأجور فى تلك الصناعات فى الدول ذاتها.

وهكذا نرى إلى أى حد تكون الدول مرتبطة ببعضها ارتباطاً وثيقاً، أو معتمدة على بعضها، فى عالم اليوم، وكيف يمكن أن يكون للسياسات الحكومية الموجهة نحو مشاكل محلية صرفة انعكاسات دولية مهمة.

١-٣ : موضوع الاقتصاد الدولي

«الاقتصاد الدولى» يختص بالعلاقات الاقتصادية والاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول. إنه يحلل تدفق السلع، والخدمات، ورؤوس الأموال بين الدولة وبقية العالم، والسياسات الموجهة لتنظيم هذا التدفق، وأثرها على رفاهية الدولة. هذا الاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول يتأثر، ويؤثر بدوره، فى العلاقات السياسية، والاجتماعية، والثقافية، والعسكرية بين الدول.

على وجه التحديد، الاقتصاد الدولى يختص بنظرية التجارة الدولية، وسياسة التجارة الدولية، والمدفوعات الدولية والصرف الأجنبى، والسياسات الكلية للاقتصادات المفتوحة. **نظرية التجارة الدولية** تحلل أساس التجارة الدولية والمكاسب من التجارة الدولية. **سياسة التجارة الدولية (السياسة التجارية)** تفحص أسباب وآثار القيود على التجارة الدولية والسياسات الحمائية. **المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى** تفحص ميزان المدفوعات الدولية وأسواق الصرف الأجنبى وأسعار الصرف. وأخيراً **السياسات الكلية للاقتصاديات المفتوحة** تختص بآليات وسياسات تصحيح اختلالات ميزان المدفوعات (العجوزات والفوائض) فضلاً عن آثار الاعتماد الاقتصادى المتبادل بين الدول فى ظل نظم نقدية دولية مختلفة وأثرها على رفاهية الدولة.

نظرية وسياسات التجارة الدولية تمثل الجوانب الميكرواقتصادية للاقتصاد الدولى لأنها تختص بدول فردية معاملة كوحدات فردية وبالسعر (النسبى) لسلع فردية. ومن ناحية أخرى، حيث أن ميزان المدفوعات الدولية يختص بمتحصلات ومدفوعات كلية بينما سياسات تصحيح اختلالات ميزان المدفوعات تؤثر على مستوى الدخل القومى والمستوى العام للأسعار، فإنها تمثل الجوانب الماكرواقتصادية للاقتصاد الدولى. هذه غالباً ما يشار إليها **بالاقتصاديات الكلية للاقتصاد المفتوح أو التمويل الدولى.**

١-٤ : تنظيم الكتاب

هذا الكتاب مقسم إلى جزئين عريضين : يختص أولهما بالتجارة الدولية، والثانى بالتمويل الدولى. الفصول من ٢ إلى ٤ تفحص التفسيرات

البديلة لنمط التجارة بين الدول والمكاسب الاقتصادية المحتملة من التجارة. إننا نعطى عناية خاصة للاختلافات فى التكنولوجيا، فى توافر رأس المال والعمل وعوامل الإنتاج الأخرى، ووجود وفورات الحجم، كلها محددات هامة للتجارة.

الفصول من ٥ إلى ٧ تفحص آثار السياسات التجارية المقيدة للتجارة الدولية، وتقيم الحجج التى عادة ما تقدم لتبرير السياسات الحمائية.

إن بعض قرارات السياسة التى تؤثر على التجارة الدولية تتخذ من طرف واحد بواسطة بلد واحد، ولكن أحياناً هذه الخيارات تتم بواسطة عدة بلاد عاملة معاً. الفصل (٨) يعالج التكتلات التجارية الإقليمية، وهى شكل من تحرير التجارة يحابى أعضاء التكتل التجارى ولكن يميز ضد غير الأعضاء. الفصل (٩) يناقش اتفاقات التجارة متعددة الأطراف، متتبعاً التقدم منذ الحرب العالمية الثانية لإقامة قواعد غير تمييزية للتجارة الدولية ولخفض العوائق التجارية.

معالجة التمويل الدولى تبدأ من الفصل (١٠) وتستمر على مدى بقية الكتاب. إنه يبدأ بمناقشة لمحاسبة ميزان المدفوعات. الفصل (١١)، (١٢) يناقشان سوق الصرف الأجنبى وسياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبى. الفصل (١٣) يركز على مشكلة اختلال ميزان المدفوعات ويحلل السياسات البديلة لتصحيح اختلالات ميزان المدفوعات.

والكتاب يبدأ على مستوى تجريدى ونظرى، وعندئذ يصبح أكثر تطبيقياً فى الطبيعة والتوجه نحو السياسة. ولعل السبب فى ذلك هو أن المرء يجب أن يفهم طبيعة المشكلة قبل أن يبحث عن سياسات مناسبة لحلها.



الجزء الأول

التجارة الدولية

(النظرية والسياسة التجارية)

الجزء الأول

التجارة الدولية : النظرية والسياسة التجارية

أنماط التجارة الدولية المذكورة فى الفصل الأول قد تختلف بشدة أحياناً من سنة إلى سنة، ولكنها تُثبت أيضاً اتجاهات عامة على مر الزمن. العوامل التى تحدد التذبذبات فى الفترة القصيرة تختلف عن العوامل التى تحدد الاتجاهات طويلة الأجل. فى الجزء الأول من هذا الكتاب، نعطى انتباه مبدئى للمحددات طويلة الأجل لهذه الاتجاهات فى التجارة الدولية. الاقتصاديون يشيرون عادة إلى هذه العلاقات على أنها تخص "الجانب الحقيقى من الاقتصاد". السلع التى يتاجر فيها البلد تكون نمطياً مستقلة عما إذا كان البلد يُثبت قيمة عملته القومية بدلالة الذهب، أو الفرنك، أو الدولار، وبالمثل، اختيار البلد للسياسة النقدية لا يحتمل أن يكون له تأثير دائم على ما إذا كان يصدر طائرات ويستورد أحذية. بالرغم من أن مثل هذه العلاقات النقدية هى جزء هام من مناقشتنا للتمويل الدولى فى الجزء الثانى من هذا الكتاب، فإننا نتجاهلها إلى حد كبير فى معالجتنا لنظرية التجارة والسياسة التجارية.

الفصل (٢) يبدأ بأفكار الاقتصاديين الكلاسيك آدم سميث وديفيد ريكاردو التى قدمت منذ أكثر من ٢٠٠ سنة لتأييد الإدعاء بأنه

توجد مكاسب متبادلة من التجارة وهو ما كان مناقضاً تماماً للرأى المركنتلى السائد فى ذلك الحين والذى كان يرى أن الصادرات تسمح للبلد بأن يكسب بينما الواردات تمثل خسارة. هذا الفصل يطور أيضاً الإطار التحليلى لمنحنيات إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء المجتمعية التى أصبح الاقتصاديون يستخدمونها فيما بعد لإثبات استعداد البلد للقيام بالتجارة ومكاسبه المحتملة من التجارة. وبالرغم من أن النموذج الكلاسيكى كان يفترض أن الاختلافات فى الإنتاجية عبر البلاد تسبب اختلافات فى التكاليف دولياً وتخلق الأساس للتجارة، فإن اثنين من الاقتصاديين السويديين، إيلى هكشر وبرتل أولين، اقترحوا سبباً بديلاً لكى تختلف التكاليف عبر البلاد : اختلافات فى توافر هبات عوامل الإنتاج. هذه النظرية عرضت فى الفصل (٣). الفصل (٤) يوضح كيف تتحدد الأسعار النسبية الدولية التوازنية (شروط التجارة) التى يتم على أساسها التبادل التجارى الدولى، كما يفحص معنى وقياس، وأهمية شروط التجارة.

الفصول ٥، ٦، ٧ تفحص آثار عوائق التجارة التى تخفض ولكن لا تزيل التجارة. فى عالم بأسواق تنافسية، عوائق التجارة تخفض الكفاءة الاقتصادية وتترك البلد أسوأ حالاً، كما هو مُبين فى الفصل (٦). الفصل (٧) يقيم الحجج التى عادة ما تقدم لتبرير سياسة الحماية التجارية.

التكتلات التجارية الإقليمية، مثل الاتحاد الأوربى ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، تمثل اتفاقات لخفض عوائق التجارة على

أساس تفضيلى أو تمييزى بالنسبة للأعضاء فقط. الفصل (٨) يُقدر ما إذا كانت مثل هذه التكتلات يحتمل أن تزيد الرفاهة، نظراً لأنها تحرر التجارة، أم أنها تخفض الرفاهة، نظراً لأنها تحول التجارة إلى منتجين أقل كفاءة. المؤيدين لتحرير التجارة على أساس متعدد الأطراف يخشون من الخسائر التى يحتمل أن تنجم عن مثل هذا التحويل للتجارة ويشيرون إلى فوائد النظام التجارى المفتوح لكافة البلاد.

الفصل (٩) يعرض التطورات فى السياسة التجارية للتحرك أقرب إلى ذلك الهدف فى نطاق المنظمات الدولية مثل الجات والمنظمة التى خلفتها، ألا وهى منظمة التجارة العالمية.



الفصل الثانى

النظريـة الكلاسيكية للتجارة الدولية

(نظريـة الميـزة النسـبية)

٢-١ : مقدمـــة

فى هذا الفصل تناقش إحدى القضايا الأساسية فى النظرية البحتة للتجارة الدولية، بالتحديد السؤال الخاص بما الذى يحدد نمط التجارة الدولية: لماذا يجب على البلد أن يصدر السلعة س ويستورد السلعة ص بدلاً من أن يصدر السلعة ص ويستورد السلعة س؟ ويرتبط بهذا السؤال سؤال آخر عن الفائدة التى تعود على البلد من التجارة الدولية: هل يكون من الأفيد للبلد أن يصدر السلعة س ويستورد السلعة ص بدلاً من أن يحاول أن يكون مكتف ذاتياً فى كل من س، ص؟

التحليل الكامل للتجارة الدولية يستلزم اعتبار الاقتصاد القومى كله. ومع ذلك، الاقتصاد كله معقد جداً – إنه يتكون من آلاف السلع والموارد المختلفة اللازمة لإنتاجها. لحسن الحظ، يمكننا أن نخرج بانطباعات أساسية عن طريق اعتبار اقتصاد يتكون فقط من سلعتين. بالنسبة للتجارة الدولية، إحدى السلعتين يمكن أن تصدر والأخرى تستورد. هذا الاقتصاد ذو السلعتين

يحوى هكذا سمة أساسية للتجارة الدولية : البلد يميل لأن يكون مصدراً صافياً لبعض السلع ومستورداً صافياً لسلع أخرى.

هذا الفصل يحلل التوازن العام لاقتصاد بسلعتين ليتصدى للتساؤلات الأساسية :

١- لماذا تقوم البلاد بالتجارة ؟ بتحديد أكثر، ما الذى يحدد أية سلع هى التى يقوم البلد بتصديرها وأيه سلع هى التى يقوم باستيرادها؟
٢- كيف تؤثر التجارة الدولية على الإنتاج والاستهلاك فى كل البلد؟
٣- كيف تؤثر التجارة الدولية على الرفاهة الاقتصادية لكل بلد؟ فى أى معنى يمكننا القول بأن البلد يكسب أم يخسر من التجارة الدولية؟

إننا نبدأ بمناقشة مختصرة للمذهب الاقتصادى المعروف بالمركنتلية mercantilism أو مذهب التجاريين الذى كان سائداً خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر. بعدئذ نتقدم لنناقش نظرية الميزة المطلقة، المطورة بواسطة آدم سميث. ومع ذلك، فقد بقى لديفيد ريكاردو، الذى كتب بعد آدم سميث بأربعين سنة، أن يوضح بحق نمط التجارة والمكاسب من التجارة بقانونه عن الميزة النسبية. قانون الميزة النسبية هو واحد من القوانين المهمة لعلم الاقتصاد، مع قابلية للتطبيق على الدول فضلاً عنه على الأفراد.

لقد تبقت صعوبة واحدة، ريكاردو أقام توضيحه لقانون الميزة النسبية على نظرية العمل فى القيمة، التى رفضت فيما بعد. فى الجزء الأول من القرن الماضى، جاء جوتفريد هابلرر «لينقذ» ريكاردو عن طريق توضيح قانون الميزة

النسبية بدلالة نظرية تكلفة الفرصة البديلة، كما تنعكس فى منحنيات إمكانيات الإنتاج، أو التحويل. وفيما بعد أضيفت منحنيات السواء المجتمعية إلى نموذج التجارة لتعبر عن الأذواق، أو ظروف الطلب فى البلاد المتاجرة.

هذا الفصل ككل يصور كيف تطور فهمنا للميزة النسبية كأساس للتجارة الدولية.

٢-٢ : آراء التجاريين عن التجارة (المركنتلية) :

علم الاقتصاد كعلم منظم يمكن أن يقال أنه قد نشأ مع نشر كتاب «ثروة الأمم» فى ١٧٧٦ بواسطة آدم سميث. ومع ذلك، الكتابات عن التجارة الدولية قد سبقت هذا التاريخ فى مثل تلك البلاد كانجلترا، وأسبانيا، وفرنسا، والبرتغال، وهولندا عندما تطورت إلى دول قومية حديثة. على وجه التحديد، خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر، كتب مجموعة من الأشخاص (تجار، رجال بنوك، موظفين حكوميين، وحتى فلاسفة) مقالات وكتيبات عن التجارة الدولية التى كانت تدعو إلى فلسفة اقتصادية عرفت باسم «المركنتلية» Mercantilism أو مذهب التجاريين.

المركنتلية هى الفلسفة الاقتصادية التى وجهت التفكير الأوربى بشأن التجارة الدولية فى القرون العديدة قبل أن ينشر آدم سميث كتابه «ثروة الأمم» فى ١٧٧٦ . المركنتليون كانوا ينظرون إلى التجارة الدولية باعتبارها مصدراً لمكاسب أساسية للدولة. التجار merchants المشتغلين بالتجارة، خصوصاً أولئك الذين يبيعون صادرات، يكونون مفيدين - ومن ثم جاءت التسمية «المركنتلية» mercantlism (التجاريين) . ولكن المركنتليون أيضاً زعموا أن

التنظيم الحكومى للتجارة يكون ضرورياً لتحقيق أكبر مكاسب قومية. التجار سيخدمون عادة مصالحهم الخاصة وليس المصلحة القومية، فى غياب التوجيه الحكومى.

أحد الاعتقادات الرئيسية للمركنتلية كانت هى أن الرفاهة أو الثروة القومية تقوم على الحيازات القومية من الذهب والفضة (مسكوكات أو سبائك). بمعرفة هذا الرأى عن الثروة القومية، الصادرات اعتبرت بأنها جيدة والواردات (باستثناء واردات المواد الخام التى لاتنتج فى الداخل) سيئة. إذا كان البلد يبيع (يصدر) للمشترين الأجانب أكثر مما يبيع الأجانب للبلد (واردات البلد)، عندئذ يكون على الأجانب أن يدفعوا عن مشترياتهم الزائدة عن طريق شحن الذهب والفضة إلى البلد. وإذا كان البلد يستورد أكثر، عندئذ يتعين على البلد أن يشحن ذهب وفضة إلى الأجانب. الواردات أيضاً كان يخشى منها لأنها قد لاتكون متاحة للبلد فى وقت الحرب. الذهب والفضة الذى يؤول إلى الحكام الوطنيين يمكن أن يكون ذات قيمة كبيرة خصوصاً للمساعدة على الاحتفاظ بجيش قوى للبلد. على أساس الفكر المركنتلى، قامت الحكومات (١) بفرض مصفوفة من الضرائب والمحظورات التى صممت للحد من الواردات، (٢) تقديم إعانات وتشجيع للصادرات.

نظراً لتأكيدها الغريب على الذهب والفضة، فإن المركنتلية كانت تنظر إلى التجارة على أنها نشاط مردوده صفر a zero-sum activity – مكاسب أحد البلاد تأتى على حساب بعض البلاد الأخرى، طالما أن الفائض فى التجارة الدولية بالنسبة لأحد البلاد لابد وأن يكون عجزاً بالنسبة لبلد آخر أو لبعض البلاد الآخرى. التركيز على ترقية الصادرات والحد من الواردات قدم

أيضاً مكاسب كبيرة لمصالح المنتجين المحليين (فى كل من صناعات التصدير والصناعات المتنافسة مع الواردات).

وقد أشار آدم سميث والاقتصاديون الذين جاءوا من بعده إلى أن دفع المركنتليين لصادرات أكثر وواردات أقل قلب الأولويات الاجتماعية رأساً على عقب. الرفاهة القومية تقوم على المقدرة على استهلاك منتجات (و «سلع» أخرى مثل وقت الفراغ والبيئة النظيفة) الآن وفى المستقبل. أهمية الإنتاج القومى والصادرات القومية تكون فقط غير مباشرة : إنه يزود الدخل لشراء منتجات للاستهلاك. الورادات هى جزء من الاستهلاك القومى المتوسع الذى تسعى إليه الدولة، وليست شرا يتوجب منعه. الصادرات ليست مرغوبة لذاتها؛ بالأحرى، الصادرات تكون مفيدة لأنها تمكن من الدفع عن الواردات. كما سيتضح من دراستنا للتجارة الدولية فى هذا الكتاب، التجارة المقام بها بحرية بين البلاد يمكن أن تؤدى إلى تحقيق مكاسب لجميع البلاد - التجارة هى نشاط مردوده موجب positive - sum activity. فى الواقع، حتى هدف الاستحواذ على ذهب وفضة يمكن أن يهزم نفسه بنفسه self - defeating إذا كان هذا الاستحواذ يوسع العرض المحلى للنقود ويؤدى إلى تضخم محلى لأسعار السلع والخدمات - الحجة التى عرضت أولاً بواسطة ديفيد هيوم حتى قبل كتابات آدم سميت.

بالرغم من أن مزاعم المركنتليين قد فندت، وأن البلاد لم تعد تركز على تركيم الذهب والفضة، إلا أن التفكير المركنتلى لا يزال حياً اليوم، الآن مع تركيز كبير على التوظف. الصادرات تكون جيدة لأنها تخلق وظائف فى البلد. الواردات تكون سيئة لأنها تأخذ وظائف من البلد وتعطيها للأجانب.

مرة أخرى، التجارة صورت على أنها نشاط مردوده صفر. لايوجد تسليم بإن التجارة يمكن أن تجلب مكاسب لجميع البلاد (بما فى ذلك مكاسب متبادلة فى التوظف حيث يزداد الرخاء على مدى العالم). بالرغم من أن التفكير المركنتلى لا يفوز دائماً فى مجادلات السياسة التجارية، فإنه يتخلل مناقشات التجارة الدولية فى كثير من البلاد على امتداد العالم.

٢-٣ : التجارة مقامة علي أساس الميزة المطلقة : آدم سميث

فى أواخر القرن ١٨ وأوائل القرن ١٩ ، قام آدم سميث أولاً ثم ديڤيد ريكاردو من بعده باستجلاء أساس التجارة الدولية كجزء من جهودهما لعمل حالة للتجارة الحرة. لقد كانت كتاباتهما رد فعل لمذهب المركنتلية (أو مذهب التجاريين) الذى كان سائداً فى ذلك الوقت والذى عرضنا مضمونه فى القسم السابق. نظرياتهما الكلاسيكية سيطرت على صانعى السياسة لقرن كامل من الزمان، حتى بالرغم من أننا نعتبرهم اليوم على أنهما فقط حالات خاصة من نظرية أكثر أساسية، وأكثر قوة، للتجارة الدولية.

فى كتابه عن «ثروة الأمم» دافع آدم سميث عن حرية التجارة، عن طريق مقارنة الدول بالأسر. حيث أن كل أسرة تجد أنه من الأجدى أن تنتج فقط بعضاً من حاجاتها وأن تشترى الأخرى بمنتجات تستطيع أن تبيعها، فإن نفس الشئ لابد وأن ينطبق على الدول :

> **«إنه من مصلحة كل رب أسرة حكيم، ألا يحاول أبداً أن يصنع فى المنزل ما سيكلف... صنعه أكثر من شراؤه. فالخياط لايحاول أن يصنع حذاؤه، وانما يشتريه من صانع الأحذية...**

إن ما يكون حكيماً فى حالة كل أسرة خاصة، لا يمكن أن يكون غبياً فى حالة مملكة عظمى. إذا كان بلد أجنبى يستطيع أن يمدنا بسلعة أرخص مما نستطيع نحن أنفسنا أن نصنعها، فإنه يكون من الأفضل شراؤها منهم بجزء من إنتاج صناعتنا، موظفة بطريقة يكون لنا فيها بعض الميزة.»

تعليل آدم سميث يمكن أن يوضح بمثال عددى. دع السلعتين فى المثال يكونان هما القمح والقماش (ربما بشكل أعم تمثلان المنتجات الزراعية والمنتجات المصنوعة). لكى ترى أثر التجارة، أبدأ بموقف لاتقوم فيه الدول بالمتاجرة مع بعضها البعض. بدون تجارة، ما الذى سيحدد أسعار السلعتين فى كل بلد؟ سميث اعتقد أن كافة «القيم» تتحدد بواسطة، وتقاس بساعات العمل. تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج وحدة من سلعة ما كانت هى مقدار العمل اللازم نظراً لأن هذا العمل لم يستخدم لإنتاج سلعة أخرى أو بعض السلع الأخرى. مع أسواق تنافسية، تكاليف العمل تحدد عندئذ القيمة أو السعر السوقى لهذه السلعة. فى هذا الخصوص، حاكاه ريكاردو وكارل ماركس، الذين اعتقدا أيضاً أن العمل هو الأساس لكافة القيم.

دعنا نفترض أن الولايات المتحدة لها ميزة مطلقة فى إنتاج القمح بمعنى أنها تستطيع أن تنتجه بتكلفة عمل منخفضة بصورة مطلقة عن انجلترا (بقية العالم). ودعنا نفترض أن انجلترا لها ميزة مطلقة فى إنتاج القماش. تحديداً، لدينا الموقف المبين فى جدول (٢-١).

جدول (٢-١) عندما يكون كل بلد أفضل بشكل مطلق فى صنع شئ ما = حالة لميزة مطلقة

	العمل اللازم لإنتاج : ١ بوشل قمح	١ ياردة قماش
الولايات المتحدة	٢ ساعة	٤ ساعة
إنجلترا	٢٫٥ ساعة	١ ساعة

فإذا لم تكن هناك تجارة بين الدولتين، فإن أسعار السلعتين ستمليها الظروف داخل كل بلد. آدم سميث كان يعتقد أن تكلفة العمل وحدها هى التى تحدد مقدار القمح الذى نحتاجه لشراء ياردة من القماش، أو مقدار القماش الذى نحتاجه لشراء بوشل من القمح. الناس سيبادلون فقط قيم عمل متساوية من القمح مقابل القماش. وهكذا، ففى داخل الولايات المتحدة، مع كل بوشل من القمح يستلزم فقط ٢ ساعة عمل، فإنه سيكون على المرء أن يتنازل عن ٢ بوشل من القمح (منتجة بـ ٤ ساعات عمل) لتبادل مقابل ١ ياردة من القماش (التى تستلزم أيضاً ٤ ساعات عمل لصنعها). وبالتناظر، فى انجلترا، حيث يلزم عمل يوازى ٢٫٥ مرة لزراعة بوشل من القمح مثلما يلزم لإنتاج ياردة من القماش، فإنه سيكون عليهم إنه يقدموا ٢٫٥ ياردة من القماش لجعل الآخرين يتنازلون عن ١ بوشل من القمح، الذى يكلف نفس العمل لإنتاجه. الفكرة الأساسية كانت معقولة : إذا كانت الأسر الفردية ومنشآت الأعمال لديهم الخيار لتحويل عملهم ما بين زراعة القمح وصنع القماش، فإن هذا الخيار سيميل لأن يملى الأسعار

التى يكونون مستعدين أن يبادلوا على أساسها القمح بالقماش فى ساحة أسواقهم القومية.

وعليه، نظراً لتكاليف العمل النسبية، فإنه سيتضح أن رغبة الناس فى أن يستهلكوا خليط من القمح والقماش ستجعل هذه الأسعار تسود فى ساحات السوق القومية المنفصلة كما هو مبين فى جدول (٢-٢).

مع لا تجارة دولية، كل دولة يكون لها نسبة أسعارها المنفصلة بين القمح والقماش. هناك حقيقة نسبة واحدة فقط فى كل بلد، نظراً لأن سعر القمح وسعر القماش هما فقط مقلوب كل منهما الآخر، تماماً كنفس الشئ مذكوراً بطريقتين. إذا كنت تستغرب ماذا حدث للأسعار مسمية بالنقود، مثل دولارات للبوشل من القمح أو دولارات للياردة من القماش، فإن الاقتصاديين يميلون لأن ينحوا جانباً مثل هذه الأسعار النقدية money prices، أو الأسعار الأسمية nominal prices، عندما ينظرون إلى آثار التجارة على القيم الحقيقية. إنه كما لو كنا فى عالم بدون نقود، عالم يقوم على المقايضة البحتة بين السلع الحقيقية مثل القمح والقماش[١].

---

(١) إننا نبقى النقود مختبأة تحت الأجنحة على مدى معظم الجزء الأول من هذا الكتاب، ونسمح لها بأن تأخذ دوراً مركزياً فقط فى االجزء الثانى. النقود تظهر باختصار فى مناسبات قليلة فى الجزء الأول لتساعدنا على التفكير عن كيف ترتبط أسعار الصرف بالأسعار الحقيقية مثل الأسعار بوشل/ياردة المستخدمة هنا. االفصل السادس يتحول إلى ما يشبه أسعاراً نقدية عادية، مثل جنيهات للمتر من القماش. ومع ذلك فحتى هناك، الأسعار ليس لها علاقة بالنقود. الجنيهات هى حقيقة وحدات من كافة المنتجات الأخرى خلاف المنتج المصور (على سبيل المثال القماش).

جدول (٢-٢) الأسعار النسبية للقمح والقماش قبل قيام التجارة

بدون تجارة دولية :

	سعر القمح	سعر القماش
فى الولايات المتحدة	٥ر٠ ياردة / للبوشل	٢ بوشل / للياردة
فى إنجلترا	٥ر٢ ياردة / للبوشل	٤ر٠ بوشل / للياردة

الآن دع التجارة تقوم بين الولايات المتحدة وإنجلترا. شخص ما سيلاحظ الاختلاف الموجود بين الأسعار القومية لنفس السلعة وسيفكر فى طريقة لتحقيق ربح من هذا الاختلاف. أول شخص يلحظ هذا الاختلاف سيفكر فى إرسال قمح من الولايات المتحدة فى مقابل قماش إنجليزى. اعتبر الربح الذى يمكن أن يحققه الشخص عن كل بوشل من القمح الأمريكى مرسل إلى الخارج فى مقابل المبادلة بقماش. كل بوشل يمكن الحصول عليه عن طريق التنازل عن ٥ر٠ ياردة من القماش فى الولايات المتحدة. ولكن نفس البوشل سيباع مقابل ٥ر٢ ياردة من القماش فى تلك الدولة الأخرى، إنجلترا. دعنا نفترض أن تكلفة نقل السلع ما بين الدول تكون صفراً[١]. لذلك، فإنه مع كل ٥ر٠ ياردة من القماش متنازل عنها، يمكن للشخص أن ينتهى بكمية أكثر من نفس السلعة ذاتها - بـ ٥ر٢ ياردة من القماش. شخص ما آخر يمكنه أن يربح عن طريق البدء ببوشل من القمح ذو السعر المرتفع فى إنجلترا، يبادله هناك مقابل قماش، ويبيع القماش فى الولايات

(١) افتراض عدم وجود تكاليف للنقل لا يكون ضاراً نسبياً. التسليم بوجود تكاليف للنقل يخفض فقط المكاسب من التجارة ولكن لا يعكس أياً من استنتاجاتنا الرئيسية.

المتحدة فى التبادل مقابل حتى قمح أكثر. هذا الشخص يمكنه أن يبدأ بيوشل من القمح ويبادله خارج الولايات المتحدة مقابل ٢٫٥ ياردة من القماش، وعندئذ يشحن القماش إلى الولايات المتحدة ويحصل على ٢٫٥ x ٢٫٠ بوشل للياردة، أو ٥ بوشل من القمح، مع أنه كان قد بدأ بيوشل واحد فقط. المبدأ بسيط وعام: طالما أن الأسعار تختلف فى مكانين (بأكثر من تكاليف النقل بين المكانين)، فإنه توجد طريقة للربح عن طريق المراجحة arbitrage (الشراء فى أحد الأماكن والبيع فى مكان آخر).

إن فتح التجارة سيفعل أكثر من جعل التبادل مربحاً. إنه سيؤثر أيضاً على ما يقرر الناس أن ينتجوه بعملهم. التغيرات فى الطلب الناجمة من التجارة الدولية ستقود كل دولة إلى أن تتبع ميزتها المطلقة فى تقرير ماذا تصنع. أى أن الدول ستتخصص فى إنتاجها. العمل فى الولايات المتحدة سيكون قد نقل ناحية إنتاج قمح أكثر، الذى تكون له قيمة مرتفعة عندما يصدر للخارج، وقماش أقل، الذى يكون أرخص لأن يستورد من الخارج. وفى نفس الوقت، فى إنجلترا، الناس سيتوقفون عن إنتاج قمح، الذى يكون أرخص لأن يستورد من الولايات المتحدة، وبدلاً من ذلك سينتجون قماش أكثر، الذى يحصل على سعر أعلى عندما يصدر إلى الولايات المتحدة. وطالما أن تكلفة الوحدة من العمل unit labor cost تظل عند المستويات المبينة عاليه – وتعليل آدم سميث كان يفترض أنها تظل – فإن الولايات المتحدة ستستمر فى نقل عملها من القماش إلى القمح، وإنجلترا ستستمر فى نقل عملها من القمح إلى القماش لغاية ما يكون طرف واحد على الأقل قد تخصص بالكامل ولايمكنه أن ينقل إنتاجه أكثر.

وهكذا، البلاد ستكسب عن طريق التجارة وعن طريق التخصص حسب ميزتها المطلقة، الولايات المتحدة فى القمح وإنجلترا فى القماش. ولكن أين ستتوقف عملية الانتقال؟ عند أى سعر سيقومون بالتجارة؟ أى بلد هو الذى سيحصل على أكبر المكاسب؟ آدم سميث لم يقل شيئاً. فى التفكير فى حالات مثل هذه، كان آدم سميث مقتنعاً بأن يبين أن كلا الدولتين لابد وأن يكونا على الأقل أفضل حالاً كما من قبل. مثال تكلفة العمل البسيط لم يخبرنا عن مدى القوة التى تطلب بها الدولتان كل واحدة من السلعتين، إننا نعرف جانب التكاليف والعرض، ولكن ليس جانب الطلب، لذلك لايمكننا أن نكون متأكدين تماماً بما هو السعر الذى سيحصل عليه الأمريكيين مقابل قمحهم وماذا سيحصل الإنجليز مقابل قماشهم فى توازن التجارة الخارجية.

ومع ذلك، فنحن لسنا بدون معلومات تماماً عن نسبة الأسعار الدولية التوازنية. إنها يجب أن تقع فى مكان ما بين نسب أسعار اللاتجارة فى الولايات المتحدة وإنجلترا، أى فى مكان ما بين ٥ر٠ ياردة/للبوشل، ٥ر٢ ياردة/للبوشل. لكى ترى لماذا، افترض أن الولايات المتحدة قد طلب منها أن تعتبر القيام بالتجارة على أساس النسبة ٢ر٠ ياردة فقط من القماش مقابل كل بوشل من القمح. عند ٢ر٠ ياردة للبوشل، الولايات المتحدة ستعرض أن تصدر قماش، وتستورد قمح، لأن سعر القمح فى السوق الدولية هو الآن أقل من تكلفة إنتاجه فى الداخل (٥ر٠ ياردة للبوشل). لن تعقد أى صفقات. عند هذا السعر الدولى المنخفض للقمح، إنجلترا أيضاً ستريد أن تصدر قماش من أجل أن تستورد قمح. لا توازن يكون ممكنا. وينطبق تعليل مماثل على الحالة المتطرفة الأخرى، مع سعر للقمح مرتفع عن ٥ر٢ ياردة/للبوشل. فى

هذا المدى للأسعار، كل من الولايات المتحدة وإنجلترا ستريد أن تكون هى المصدر للقمح والمستورد للقماش. الطريقة الوحيدة التى يمكن للطرفين أن يوافقا على أن يكون أحدهما يصدر قمح والآخر يصدر قماش هى أن يستقر **السعر الدولى** فى مكان ما فى المدى حيث :

٢,٥ (ياردة/للبوشل) ≥ **السعر الدولى للقمح** ≥ ٠,٥ (ياردة/للبوشل)

أى حيث

٠,٤ (بوشل/للياردة) ≥ **السعر الدولى للقماش** ≥ ٢,٠ (بوشل/للياردة).

افترض أن شدة الطلب، التى سنفحصها بتفصيل أكبر فيما بعد فى هذا الفصل، هى بحيث أن النسبة تستقر عند السعر ١ بوشل = ١ ياردة. عندئذ، فى النهاية، كلا البلدين ينتهى بحصوله على مكاسب (١) من التجارة، (٢) ومن التخصص فى إنتاجهم. الولايات المتحدة تكسب من الفرصة بأن تتاجر على أساس ١,٠ ياردة/للبوشل. مرة أخرى، الولايات المتحدة يمكنها أن تنتج كل بوشل من القمح بالتنازل عن ٠,٥ ياردة فقط منتجة من القماش، ومع ذلك تبادلها دولياً مقابل ١,٠ ياردة. إنجلترا تصنع كل ياردة إضافية من القماش بالتنازل فقط عن إنتاج ٠,٤ بوشل من القمح، وعندئذ تبادل هذه الياردة الإضافية مقابل ١,٠ بوشل من القمح.

إن تعليل آدم سميث كان صحيح أساساً، وقد ساعد على حث بعض الحكومات على إزالة العوائق غير الكفء للتجارة الدولية على مدى الـ ١٠٠ سنة بعد كتابته لثروة الأمم. ومع ذلك، فإن جدله قد فشل فى التقليل من المخاوف التى عبر عنها الآخرون بالفعل حتى قبل أن يكتب كتابه. ماذا لو أنه ليس لنا ميزة مطلقة؟ ماذا لو أن الأجانب كانوا أفضل منا فى إنتاج كل

شئ؟ هل سيريدون أن يتاجروا؟ وإذا فعلوا، فهل يجب علينا أن نريد نحن أيضاً؟

هذه المخاوف ثابرت فى عقول كثيرين من معاصرى آدم سميث الإنجليز، الذين خشوا من أن الهولنديين كانوا أكثر كفاءة منهم فى عمل كل شئ. لقد ثابرت فى القرن العشرين أيضاً. كنتيجة للحرب العالمية الثانية، اعتقدت دول كثيرة أنه لا يمكنها أن تتنافس مع الأمريكيين الأكفاء فى أى شئ، وتعجبت كيف يمكن لها أن تكسب من حرية التجارة. اليوم بعض الأمريكيون لديهم نفس المخاوف بالمعكوس : ألم يصبح الأجانب أكثر كفاءة فى عمل كل شئ يدخل فى التجارة الدولية، وألم تضار الولايات المتحدة من حرية التجارة؟ نتحول بعد ذلك إلى النظرية التى أجابت أولاً على هذه المخاوف وأقامت مبدأ أساسياً للتجارة الدولية.

٢-٤ : التجارة مقامة علي أساس الميزة النسبية: ديفيد ريكاردو

إسهام ديفيد ريكاردو الرئيسى لفهمنا للتجارة الدولية كان هو أن يبين أنه يوجد أساس لتجارة مفيدة سواء أكانت البلاد لديها أية ميزة مطلقة أم لا. كتاباته فى أوائل القرن ١٩ أثبتت ما أصبح يعرف بأنه **«مبدأ الميزة النسبية»** Principle of comparative advantage.

مبدأ الميزة النسبية: الدولة، مثل الشخص، تكسب من التجارة عن طريق تصدير السلع أو الخدمات التى يكون لها فيها أكبر ميزة نسبية فى الإنتاجية وتستورد تلك التى يكون لها فيها أقل ميزة نسبية.

الكلمة الرئيسية هنا هى نسبية Comparative، بمعنى نسبى وليس بالضرورة مطلق. إذا كانت إحدى الدول هى الأكثر إنتاجية فى إنتاج كل شئ وأخرى هى الأقل، فإن كلتاهما تكسب عن طريق المتاجرة مع بعضهما البعض ومع بلاد ثالثة طالما أن ميزتهم (تأخرهم) فى صنع سلعاً مختلفة تكون مختلفة بأى شكل.

ريكاردو أوضح هذه النقطة بمثال عددى بسيط للمكاسب من مبادلة سلعتين بين بلدين[1]. إليك تصوير مماثل. مرة أخرى مستخدمين القمح والقماش فى الولايات المتحدة وإنجلترا (انظر جدول ٢-٣).

هنا كتصوير ريكاردو الأصلى، دولة لديها إنتاجية متدنية فى كلتا السلعتين: الولايات المتحدة تستلزم ساعات عمل أكثر لإنتاج إما قمح أو قماش. وبعبارة أخرى، الولايات المتحدة ليس لها ميزة مطلقة. ماهى السلع التى ستتاجر فيها الولايات المتحدة، وكيف نعرف أن التجارة ستجلب مكاسب قومية صافية لكلا الطرفين؟

كما فى حالة الميزة المطلقة، يمكننا أن نبدأ بتخيل الاقتصادين كل على حدة بدون تجارة بينهما. ريكاردو، مثل آدم سميث، شعر بأن تكاليف العمل تملى القيمة والأسعار السوقية، طالما أنه لا توجد تجارة دولية. فى الولايات المتحدة، الناس سيشترون أو يصنعون كل ياردة من القماش، تساوى ٤

---

(١) تصويره المشهور بين المكاسب من مبادلة القماش الإنجليزى مقابل النبيذ البرتغالى. لقد افترض أن البرتغال تكون أفضل نسبياً فى إنتاج كل من النبيذ والقماش، ولكنها أفضل بصفة خاصة فى صنع النبيذ. بعد إثبات مثل ذلك المبين فى المتن عاليه، استمر ليبين أن إضافة النقود إلى التحليل ليس له أثر طويل الأجل على المكاسب من التجارة.

جدول (٢-٣) : حتى إذا كان أحد البلدين أسوأ بصورة مطلقة فى إنتاج كل شئ، فإنه لا يزال لدينا حالة لميزة نسبية :

	العمل اللازم لإنتاج :	
	١ بوشل قمح	١ ياردة قماش
الولايات المتحدة	٢ ساعة	٤ ساعة
إنجلترا	١,٥ ساعة	١,٠ ساعة

ساعات عمل، بالتنازل عن ٢ بوشل من القمح، التى ستأخذ أيضاً ٤ ساعات عمل لتنتج. فى إنجلترا، مبادلة قيم عمل متساوية ستعنى التنازل عن ياردة من القماش مقابل كل ٢/٣ بوشل (١/١,٥) من القمح. وهكذا، ففى داخل الاقتصادين المنعزلين، الأسعار القومية ستتبع تكاليف العمل النسبية للقمح والقماش كما هو مبين فى جدول (٢-٤).

فتح التجارة يجلب نفس الفرص لتحقيق أرباح مراجحة كما فى حالة الميزة المطلقة. شخص ما سيلاحظ اختلاف السعر الدولى ويتاجر بربح. ربما سيحصلون على قمح فى الولايات المتحدة عن طريق التنازل عن ٠,٥ ياردة فقط من القماش ويبيعون نفس القمح فى إنجلترا مقابل ١,٥ ياردة من القماش، منتهين بمكسب ياردة من القماش. أو ربما سيحصلون على قماش فى إنجلترا، متنازلين فقط عن ٠,٦٧ بوشل من القمح مقابل كل ياردة، ويبيعونها فى الولايات المتحدة مقابل ٢,٠ بوشل، منتهين بمكسب ١,٣٣ بوشل من القمح.

جدول (٢-٤) الأسعار النسبية للقمح والقماش قبل قيام التجارة

بدون تجارة دولية :

	سعر القمح	سعر القماش
فى الولايات المتحدة	٥ر٠ ياردة / للبوشل	٠٠ر٢ بوشل / للياردة
فى إنجلترا	٥ر١ ياردة / للبوشل	٦٧و٠ بوشل / للياردة

فتح التجارة الدولية المربحة سيبدأ فى دفع نسبتى الأسعار القومية المنفصلتين إلى توازن جديد على مستوى العالم. عندما يزيل الناس القمح من السوق الأمريكى للتصدير، فإن القمح يصبح أغلى بالنسبة إلى القماش فى الولايات المتحدة. وفى نفس الوقت، القمح يصبح أرخص فى إنجلترا بفضل العرض الجديد للقمح من الولايات المتحدة. ولذا فإن القمح يميل لأن يصبح أغلى حيث كان رخيصاً فى الأول، وأرخص حيث كان غالياً فى الأول. (وتنطبق عملية مماثلة على القماش). هذه الميول ستستمر حتى يصبح السعرين القوميين سعر توازنى عالمى واحد. مرة أخرى، لايمكننا أن نقول بالضبط كم ياردة / للبوشل ستكون هى نسبة الأسعار الدولية النهائية عندما تكون التجارة العادية تنفذ على أساس مستمر، ولكن نحن نعرف أنها يجب أن تستقر فى مكان ما بين نسبتى الأسعار التى كانت سائدة فى كل بلد قبل التجارة. لماذا؟ لأنه لو كانت نسبة سعر القماش / القمح خارج هذا المدى، فإن كلا البلدين سيريد أن يكون مصدراً لنفس السلعة ومستورداً لنفس السلعة (الأخرى). هذا يكون مستحيلاً نظراً لأن البلدين يضافا إلى العالم كله، والتجارة يجب أن تتوازن بالنسبة لكوكب الأرض. وهكذا، نسبة الأسعار الدولية ستستقر فى مكان ما فى المدى حيث

١٫٥ (ياردة/ للبوشل) ≤ **السعر الدولى للقمح** ≤ ٠٫٥ (ياردة/للبوشل)

أى، حيث

٠٫٦٧ (بوشل/ للياردة) ≥ **السعر الدولى للقماش** ≥٠٫٢ (بوشل/ للياردة).

دعنا مرة أخرى نفترض أن قوى الطلب تجعل نسبة الأسعار الدولية تستقر عند نفس تلك القيمة السهلة ١ بوشل = ١ ياردة. كلا البلدين يكسب من التجارة ومن التخصص. لكى ترى كيف، أعد تكرار نفس الجدل الذى أعطى بالنسبة لحالة الميزة المطلقة عندما استقرت نسبة الأسعار الدولية عند ٠٫١ بوشل/للياردة.

إن مقارنة حالة الميزة المطلقة وحالة الميزة النسبية يكشف عن حقيقة مدهشة التى كان ريكاردو يحاول تأكيدها : الحالتين توضحان أساس التجارة والمكاسب من التجارة بنفس الطريقة بالضبط. مايهم هو أنه قبل التجارة، البلدين كانت لهما نسب أسعار مختلفة. إنه لايهم لماذا هى تكون مختلفة. تكاليف العمل (أو مقلوبها، إنتاجيات العمل) المطلقة تكون عديمة الأهمية لحقيقة أن البلاد تكسب من التجارة. اتجاه التجارة والمكاسب من التجارة تنشأ من اختلاف فى **تكاليف الفرصة البديلة** لكل سلعة نهائية – أى القدر من السلعة الأخرى الذى يجب أن نتنازل عنه للحصول على مزيد من هذه السلعة. إن ما يهم هو أنه بدون تجارة دولية، تكلفة الفرصة البديلة لبوشل من القمح فى الولايات المتحدة (التنازل عن ٠٫٥ ياردة من القماش) تختلف عن تكلفة الفرصة البديلة فى إنجلترا (التنازل عن ٢٫٥ ياردة فى المثال الأول، أو ١٫٥ ياردة فى المثال الثانى). بهذه الطريقة، نجح ريكاردو فى أن يزيل المخاوف

من أن التجارة ستعمل فقط إذا كان كل واحد لديه ميزة مطلقة فى شئ ما[1].

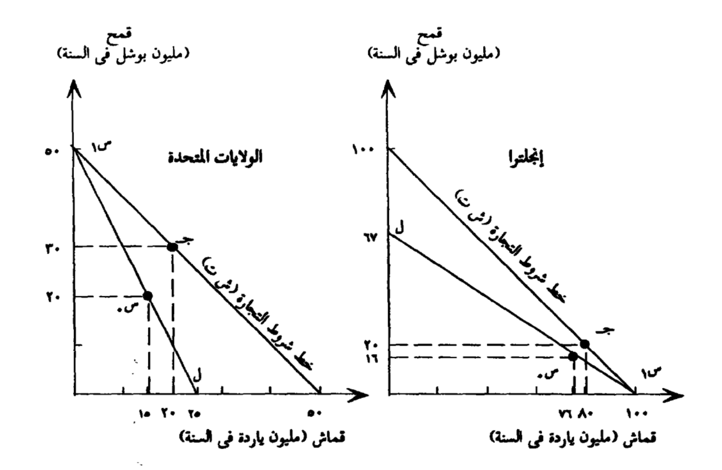
٢-٥ : تحليل بيانى للميزة النسبية لريكاردو مع ثبات التكاليف

تصوير ريكاردو العددى نجح فى إثبات مبدأ الميزة النسبية. يمكننا أيضاً أن نبين الميزة النسبية لريكاردو مستخدمين رسم بيانى يمثل ما يمكن للدولة كلها أن تنتجه وتستهلكه.

شكل (٢-١) يصور الميزة النسبية على مستوى الدولة كلها. كل دولة يمكن أن تنتج فقط قدر معين نظراً لأن قوتها العاملة وإنتاجيتها تكون محدودة. لكى نبين ما تكون الدولة قادرة على إنتاجه يلزم أكثر من رقم واحد. إنه يستلزم منحنى بأكمله. على سبيل المثال، اعتبر أن الولايات المتحدة لديها ١٠٠ مليون ساعة عمل متاحة خلال السنة، وأن إنتاجية العمل لديها هى كما هو مبين فى المثال العددى الريكاردى (جدول ٢-٣ : ٢ ساعة لإنتاج ١ بوشل من القمح، و٤ ساعات لإنتاج ١ ياردة من القماش). عندئذ، الولايات المتحدة يمكنها أن تنتج ٥٠ مليون بوشل من القمح فى السنة إذا هى انتجت قمح فقط - أو يمكنها أن تنتج ٢٥ مليون ياردة من

---

(١) الميزة النسبية توضح أى بلد هو الذى يكون المنتج الأقل تكلفة نسبياً، ولذا فإنها تحدد نمط التجارة، والتجارة تجلب مكاسب لكل من البلاد مرتفعة الإنتاجية (إنجلترا فى مثالنا) والبلاد منخفضة الإنتاجية (الولايات المتحدة). فعلى حين أن البلد لايمكن أن تكون له ميزة نسبية فى جميع السلع، فإن الميزة المطلقة لا تزال مهمة. أن تكون له ميزة مطلقة فى جميع السلع يعنى أن البلد يكون منتجاً أكثر من البلاد الأخرى. البلاد مرتفعة الإنتاجية يكون لها أجور حقيقية مرتفعة وتكون بلاداً غنية. البلاد منخفضة الإنتاجية يكون لها أجور منخفضة وتكون بلاداً فقيرة. ولكن التجارة لا هى سبب ولا هى نتيجة لهذا الاختلاف المطلق فى الإنتاجية.



شكل (٢-١) المكاسب من التجارة، مبينة بالنسبة لحالة التكاليف الثابتة لريكاردو

الخطـوط س١ل هى منحنيات إمكانيات الإنتاج، تبين ما تستطيع كل دولة أن تنتجه. بدون تجارة، استهلاك كل دولة يكون محدوداً بمقدرتها على الإنتاج حتى أن الاستهلاك يحـدث عند نقطة مـثل س. فى كل بلد. مع تجارة حرة، كل بلد يتخصص فى إنتاج سلعة واحدة فقط، عند س١. كل بلد يمكنه أن يصل إلى مستويات استهلاكه المرغوبة (يستهلك عند نقطة مثل جـ) عن طريق المتاجرة على طول خط شروط التجارة (ش ت).

نتيجة : كلا الطرفين يكسب من التجارة. بالنسبة لكل بلد، التخصص والتجارة يجعل من الممكن استهلاك مزيد من كلتا السلعتين عند جـ، بالنسبة إلى نقطة اللاتجارة مثل س. على منحنى إمكانيات الإنتاج.

القماش فى السنة إذا هى انتجت قماش فقط. الولايات المتحدة تستطيع أيضاً أن تنتج خليط من القمح والقماش، وليكن ٢٠ مليون بوشل من القمح و١٥ مليون ياردة من القماش. المنحنى الذى يبين كافة التوافيق من القمح والقماش التى يمكن للولايات المتحدة أن تنتجها إذا هى استخدمت كل مواردها بأقصى كفاءة ممكنة هو منحنى يستخدم عادة فى علم الاقتصاد ويسمى «منحنى إمكانيات الإنتاج».

منحنى إمكانيات الإنتاج يبين كافة التوافيق من النواتج من السلع المختلفة التى يمكن لاقتصاد ما أن ينتجها باستخدام كامل للموارد واقصى إنتاجية.

الخطين س١ل فى شكل (٢-١) هما منحنيا إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة وإنجلترا (افترض أن إنجلترا يكون لديها أيضاً ١٠٠ مليون ساعة عمل متاحة سنوياً). لاحظ أن كل واحد هو عبارة عن خط مستقيم بميل (انحدار) ثابت. هذا الميل هو تكلفة إنتاج قماش إضافى، عدد البوشلات من القمح التى سيكون على كل بلد أن يضحى بها لإنتاج كل ياردة إضافية من القماش. فى هذه الحالة، التكلفة هى دائماً ٢٥/٥٠ = ٢ بوشل / للياردة بالنسبة للولايات المتحدة، نفس التكلفة الحدية للقماش كما فى المثال العددى. مع لا تجارة وأسواق تنافسية، هذه التكلفة هى أيضاً السعر النسبى للقماش فى الولايات المتحدة. بالنسبة لإنجلترا تكلفة القماش الإضافى هى ١٠٠/٦٧ = ٣/٢. هذه هى أيضاً السعر النسبى للقماش فى إنجلترا مع أسواق تنافسية ولا تجارة. منحنيات إمكانيات الإنتاج فى شكل (٢-١) قد رسمت كخطوط مستقيمة لتعكس اعتقاد ريكاردو بأن التكلفة الحدية أو تكلفة الفرصة البديلة لكل سلعة تكون ثابتة فى كل بلد.

لإعداد المسرح للتصوير الأكثر حداثة لأساس التجارة، دعنا نستخدم شكل (٢-١) لإعادة ذكر المكاسب من التجارة والتخصص. إذا لم تتاجر أياً من الدولتين، فإن كل واحدة يمكنها أن تستهلك توافيق من القمح والقماش تقع على (أو تحت) منحنى إمكانيات إنتاجها. افترض أنه بالنسبة للدخول والطلبات فى ساحة السوق فى كل من الولايات المتحدة وإنجلترا، نقطة س. فى شكل (٢-١) تميز إنتاج واستهلاك الولايات المتحدة وإنجلترا فى غياب التجارة. بدون تجارة، الولايات المتحدة تنتج وتستهلك ٢٠ مليون بوشل من القمح و١٥ مليون ياردة من القماش فى السنة، وإنجلترا تنتج وتستهلك ١٦ مليون بوشل من القمح و٧٦ مليون ياردة من القماش فى السنة.

عندما تكون التجارة قد فتحت بين البلدين، كل دولة يمكنها أن تتاجر بسعر بين ٣/٢، ٢ بوشل من القمح / للياردة. مرة أخرى، دعنا نفترض أن ظروف الطلب تجعل سعر حرية التجارة يساوى ١ بوشل/للياردة. كل دولة عندئذ تتخصص فقط فى إنتاج السلعة التى لها فيها ميزة نسبية، عند نقطة س١.

لكى نبين كم تكسب كل دولة من التجارة عندهذا السعر الدولى، نحتاج لأن نعتبر كيف يجب أن نرسم التجارة فى الشكل البيانى. عندما تبيع الدولة صادراتها لتحصل على واردات، فإنها تنتهى تستهلك مجموعة مختلفة من السلع. كم تكون مختلفة؟ فى شكل بيانى مثل ذلك الشكل (٢-١)، الخط الذى يصل بين النقطة حيث تنتج الدولة والنقطة حيث تستهلك هو خط يتم على امتداده مبادلة قمح مقابل قماش على أساس نسبة الأسعار

العالمية، ١ بوشل/ للياردة. إنه يسمى خط شروط التجارة (ش ت). ويظهر فى الشكل (٢-١) خطين لشروط التجارة (للثمن).

إذا تخصصت الولايات المتحدة فى إنتاج قمح فقط، عند س١، فإنها تستطيع أن تصدر قمح مقابل قماش على أساس نسبة الأسعار العالمية (شروط التجارة)، متحركة على امتداد خط شروط التجارة. التنازل عن قمح واكتساب واردات قماش يعنى التحرك جنوباً شرقاً على امتداد خط شروط التجارة. الولايات المتحدة يمكنها أن تستهلك فى أى مكان على طول هذا الخط. من الواضح أن هذه هى مجموعة من خيارات الاستهلاك أفضل مما لو أن الولايات المتحدة لم تتاجر. بالنسبة لكل نقطة مثل س. ، حيث تستهلك الدولة ما تنتجه، هناك نقاط استهلاك أفضل مثل جـ، حيث يمكن أن تنتهى تستهلك أكثر من كل شئ عن طريق التخصص والتجارة. الولايات المتحدة تكسب من التجارة. إنه من الواضح بالتساوى أن إنجلترا تكسب أيضاً من التخصص فى إنتاج القماش (عند س١) ومبادلة بعضا من هذا القماش مقابل قمح، متحركة شمالاً غرباً على مدى خط شروط التجارة لتستهلك عند نقطة ما مثل جـ. وهكذا، فشكل (٢-١) هو طريقة مختلفة لرؤية عمل الميزة النسبية مع افتراض ثبات التكاليف الريكاردى.

الكُتّاب اللاحقون تحدوا افتراض ريكاردو البسيط لثبات التكاليف الحدية. أولاً، لقد لاحظوا تجريبياً أن صناعات كثيرة تبدو على إنها تتميز بتكاليف حدية متزايدة بدلاً من أن تكون ثابتة،حتى أنه ينبغى التضحية بقدر أكبر فأكبر من السلع الأخرى لإنتاج كل وحدة إضافية متتالية من إحدى السلع. ثانياً، لقد فكروا فى بعض الأسباب المعقولة لتوقع أن التكاليف الحدية ستكون

متزايدة عندما تتوسع إحدى الصناعات على حساب أخرى. أحد الاحتمالات الواضحة هو أن كل صناعة فردية، على عكس مثال ريكاردو للتجارة، قد تكون هى نفسها لديها غلة متناقصة أو تكاليف متزايدة. حتى إذا كانت كل صناعة لديها غلة ثابتة للحجم، الانتقال من إحدى الصناعات إلى أخرى قد يتضمن تكاليف حدية متزايدة نظراً للآثار الخفية الناشئة من حقيقة أن السلع المختلفة تستخدم مدخلات موارد بنسب مختلفة.

ربما أكثر الاعتراضات الهادمة لافتراض ثبات التكاليف الحدية هو أنه يتضمن شيئاً يفشل أن يناسب حقائق التجارة الدولية وأنماط الإنتاج. ثبات التكاليف الحدية فى شكل (٢-١) يقودنا إلى استنتاج أن كل بلد سيعظم مكاسبه عن طريق التخصص بالكامل فى سلعة ميزته النسبية[١].

العالم الحقيقى يفشل فى أن يبين تخصص كامل. فى عصر ريكاردو، قد يكون معقولاً بالنسبة له أن يفترض أن إنجلترا لا تزرع أى عنب نبيذ وتعتمد على العنب والنبيذ الأجنبى، ولكن حتى مع واردات القماش من إنجلترا، البلد الآخر فى مثاله، البرتغال، كانت تصنع معظم قماشها. التخصص الكامل ليس شائعاً اليوم. الولايات المتحدة وكندا تستمران فى إنتاج

---

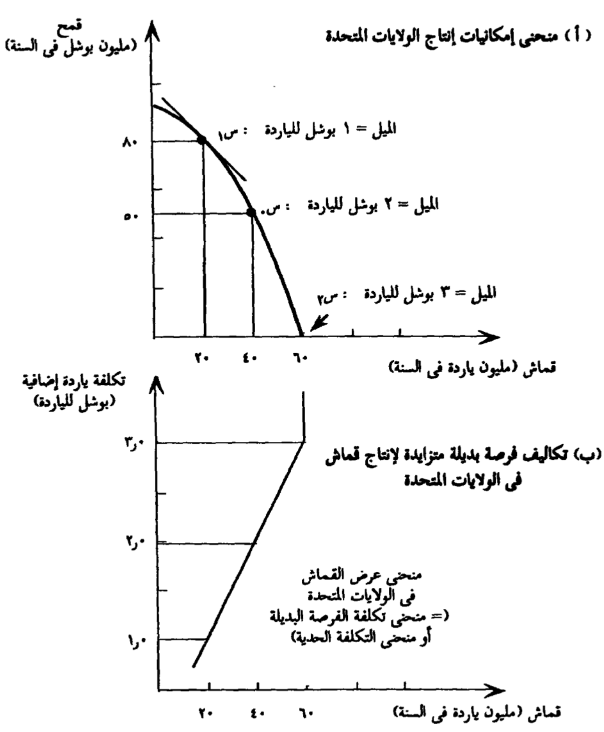
(١) مع ثبات التكاليف واحد من البلدين المتاجرين يمكن أن يفشل فى أن يتخصص بالكامل فقط فى الحالة الخاصة التى تستقر فيها نسبة الأسعار الدولية (شروط التجارة) عند نفس نسبة الأسعار السائدة فى ذلك البلد مع اللا تجارة. فى هذه الحالة البلد الذى لم تتغير نسبة أسعاره يكون بلد «كبير» والبلد الآخر يكون بلد «صغير». البلد الكبير يستمر فى إنتاج كلتا السلعتين مع حرية التجارة نظراً لأن البلد الصغير لا يستطيع أن يصدر قدر كاف لإشباع كل الطلب على هذه السلعة فى البلد الكبير. شكل (٢-١) يفترض أن البلدين يكونان من «حجم» مماثل بدرجة كافية بحيث أن كلاهما يتخصص بالكامل فى الإنتاج.

بعضاً من استهلاكهم المحلى لسلع يستوردانها جزئياً - المنسوجات، السيارات، والأثاث على سبيل المثال.

٢-٦ : نمط التخصص والتجارة فى ظل تزايد التكاليف

فى النظرية الحديثة للتجارة الدولية، يستبدل الاقتصاديون افتراض ثبات التكاليف المستخدم فى المدخل الريكاردى بافتراض أكثر واقعية عن التكاليف الحدية الذى يحتمل أن ينطبق فى معظم الحالات. انهم يفترضون تكاليف حدية متزايدة : عندما تتوسع إحدى الصناعات على حساب الصناعات الأخرى، فإنه يجب التضحية بمقادير متزايدة من السلع الأخرى للحصول على كل وحدة إضافية من الناتج المتوسع.

شكل (٢-٢) يبين حالة لتكاليف حدية متزايدة. هذا يمكن أن يرى بتتبع ما يحدث للتكلفة الحدية لإنتاج ياردة إضافية من القماش كلما نقلنا موارد أكثر وأكثر من إنتاج القمح إلى إنتاج القماش. عندما يكون الاقتصاد ينتج فقط ٢٠ مليون ياردة من القماش، ميل منحنى إمكانيات الإنتاج عند نقطة س١ يخبرنا أن ياردة واحدة إضافية يمكن أن تنتج كل سنة بالتضحية بـ ١ بوشل من القمح. عندما تكون ٤٠ مليون ياردة تنتج كل سنة، فإن الحصول على موارد لإنتاج ياردة أخرى فى السنة يعنى التضحية بـ ٢ بوشل من القمح، كما هو مبين عند نقطة س٢. لدفع إنتاج القماش حتى ٦٠ مليون ياردة فى السنة يستلزم التضحية بقمح بمقادير ترتفع إلى ٣ بوشل للياردة الأخيرة من القماش. هذه التكاليف المتزايدة للقماش الإضافى يمكن أن تفسر أيضاً كتزايد تكاليف إنتاج قمح إضافى : عندما نبدأ من اقتصاد



شكل (٢-٢) إمكانيات الإنتاج فى ظل تزايد التكاليف

تزايد تكلفة الفرصة البديلة يمكن أن يبين بإحدى طريقتين متساويتين :

كميل متغير على طول منحنى إمكانيات إنتاج محدب أو كمنحنى عرض (أو منحنى تكلفة حدية) صاعد.

قماش فقط عند نقطة س٢ وننقل مقادير متزايدة من الموارد إلى زراعة القمح، فإن تكلفة بوشل إضافى تتصاعد (من ٣/١ ياردة عند س٢ إلى ٢/١ ياردة عند س. ، إلى ١ ياردة عند س١ ، وهكذا).

التكاليف الحدية المتزايدة تظهر فى شكل مألوف فى النصف الأدنى من شكل (٢-٢). هنا المحور الرأسى يرصد التكاليف الحدية للقماش الإضافى، التى هى الميل فى النصف الأعلى من الشكل. المنحنى الناتج هو منحنى عرض للقماش. التكاليف الحدية لإنتاج قماش إضافى هى التكاليف الحدية التى ستقوم مجموعة من موردى القماش فى الولايات المتحدة بمساواتها بسعر السوق الذى تحصل عليه عندما تبيع القماش.

ماذا وراء منحني إمكانيات الإنتاج المحدب

ماهى المعلومات التى نحتاجها لاشتقاق منحنى إمكانيات إنتاج كل بلد؟ لماذا تكون منحنيات التكاليف المتزايدة (المحدبة الشكل) هى التى يحتمل أن تحدث؟

منحنى إمكانيات إنتاج بلد ما يشتق من معلومات عن كل من العرض الكلى لعوامل الإنتاج (الموارد) ودوال الإنتاج التى تربط مدخلات عوامل الإنتاج بالناتج فى صناعات مختلفة.

يمكننا أن نرسم كروكياً توضيح سواد التكاليف المتزايدة (والشكل المحدب) حتى بدون إثبات دقيق. النقطة الأساسية هى أن منتجات مختلفة تستخدم مدخلات عوامل إنتاج بنسب مختلفة. للبقاء مع مثالنا عن القمح

والقماش للحظة، القمح يستخدم نسبياً أرض أكثر وعمل أقل من القماش، سواء أكان الغزل اللازم للقماش يأتى من ألياف صناعية أو من ألياف طبيعية مثل القطن أو الحرير. هذا التباين الأساسى فى نسب المدخلات يمكن أن ينشئ منحنى إمكانيات إنتاج تزايد تكاليف (محدب) حتى إذا كان يوجد ثبات غلة بالنسبة للحجم فى كل صناعة. عندما تحرر الموارد من إنتاج القماش وتكون قد نقلت إلى إنتاج القمح، فإنها ستحرر بنسب مختلفة عن تلك التى كانت سائدة مبدئياً فى إنتاج القمح.صناعة الأقمشة ستحرر قدر كبير من العمل وليس أرض كثيرة بالنسبة إلى نمط استخدام العمل والأرض فى صناعة القمح. لتوظيف هذه العوامل، فإن صناعة القمح يجب أن تنتقل نحو استخدام طرق إنتاج أكثر تكثيفاً للعمل. الأثر يكون قريباً من ذلك المرتبط **بقانون تناقص الغلة** (الذى، على وجه التحديد، يشير إلى حالة إضافة المزيد من أحد العوامل إلى مقادير ثابتة من العوامل الأخرى) : إضافة كثير من العمل إلى مقادير متغيرة ببطء من الأرض يسبب تناقص العائد من إنتاج القمح كلما حررت موارد أكثر وأكثر، أساساً عمل، من إنتاج القماش. وعليه، نحصل على بوشلات إضافية أقل فأقل من إنتاج القمح بواسطة كل ياردة إضافية من إنتاج القماش المفقود.

ماهي توليفة الإنتاج التي تكون قد اختيرت بالفعل ؟

من بين كافة نقاط الإنتاج الممكنة على مدى منحنى إمكانيات الإنتاج، أية نقطة واحدة هى التى ستختارها الدولة؟ هذا يتوقف على نسبة الأسعار التى تواجهها المنشآت المتنافسة. افترض أن سعر القماش بدلالة القمح هو

٢ بوشل/للياردة. إذا كنت منشأة متنافسة تتنافس مع منشآت أخرى حولك، فإنك سترى واحداً من هذه الظروف الثلاثة عند أى نقطة إنتاج :

- إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج ياردة أخرى من القماش أقل من الـ ٢ بوشل/للياردة التى يمكنك أن تبيعها فى مقابلها، عندئذ حاول أن تنتج قماش أكثر (وتأخذ موارد بعيداً عن القمح). المنشآت ستتفاعل بهذه الطريقة عند نقطة مثل س١ فى شكل (٢-٢)، حيث تكون تكلفة الفرصة البديلة أقل (ميل منحنى إمكانيات الإنتاج يكون منبسطاً) من ٢ بوشل / للياردة.
- إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج ياردة أخرى من القماش أكثر من الـ ٢ بوشل التى يمكنك أن تبيعها فى مقابلها، عندئذ حاول أن تنتج قماش أقل (وأن تنقل موارد إلى زراعة القمح). المنشآت ستتفاعل بهذه الطريقة عند نقطة مثل س٢، حيث تكون تكلفة الفرصة البديلة أكبر (ميل منحنى إمكانيات الإنتاج يكون شديداً) من ٢ بوشل/ للياردة.
- إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج ياردة أخرى من القماش مساوية للـ ٢بوشل التى يمكنك أن تبيعها فى مقابلها، عندئذ فأنت تكون تنتج القدر الصحيح. ليس هناك سبباً لنقل أى إنتاج ما بين القماش والقمح. المنشآت ستتفاعل بهذه الطريقة عند نقطة س..

عن طريق اختيار أن تنتج عند س. (٤٠ مليون ياردة من القماش و٥٠ مليون بوشل من القمح) عندما يكون السعر هو ٢ بوشل/للياردة، فإن

المنشآت تنتهى تعظم قيمة الإنتاج القومى. السعر يمثل بخط ثمن الذى يكون ميله ٢ بوشل للياردة، وخط ثمن بهذا الميل يكون مما سا لمحنى إمكانيات الإنتاج عند س. عندما يكون الاثنان متماسان، لا يمكنك أن تزيد قيمة الناتج القومى، مقاساً إما بياردات أو بيوشلات من القمح، عن طريق التحرك إلى أى نقطة أخرى على منحنى إمكانيات الإنتاج[1].

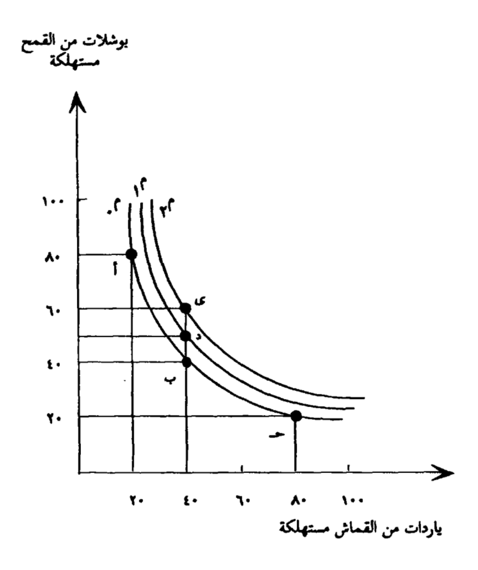
ماذا يحدث إذا كان السعر النسبى للقماش ينخفض إلى ١ بوشل/ للياردة؟ مع سعر أدنى للقماش، تتوقع أن إنتاج القماش سينقص. الموارد المحررة عندما ينقص إنتاج القماش تنتقل إلى إنتاج القمح، ويزداد إنتاج القمح. بعد فترة إنتقالية، التى فى أثنائها تكون الموارد قد انتقلت من صناعة القماش إلى صناعة القمح، نقطة الإنتاج المختارة بواسطة البلد ستنتقل إلى نقطة $س_1$. خط المماس عند $س_1$ يكون له ميل = ١ بوشل/ للياردة ويمثل خط ثمن جديد. توفيق الإنتاج المختار يكون له قماش أقل (٢٠) وقمح أكثر (٨٠).

(١) هذا يمكن أن يرى عن طريق مد خط الثمن ٢ بوشل/ للياردة من نقطة س. ليمس أياً من المحورين فى شكل (٢-٢). النقطة حيث يمس خط الثمن المدود المحور الأفقى هى قيمة الإنتاج القومى كله من القمح زائداً القماش، معبراً عنه كالقدر من القماش الذى يمكن مبادلته مقابله. وبالمثل، النقطة حيث يمس خط الثمن المدود المحور الرأسى هى قيمة نفس الإنتاج القومى، معبراً عنه بالبوشلات من القمح، يمكنك أن ترى أن هذه القيمة تكون أكبر عندما تنتج الدولة عند س. منه عندما تنتج عند أى نقطة أخرى على منحنى إمكانيات الإنتاج، طالما أن السعر (وميل خط الثمن خلال هذه النقطة الأخرى) يكون ٢ بوشل/ للياردة.

منحنى إمكانيات الإنتاج يصور جانب العرض من اقتصاد البلد. لإكمال صورة الاقتصاد، فإننا نحتاج لطريقة لتصوير محددات الطلب على السلعتين آنياً.

بالنسبة لأحد الأفراد، الاقتصاديون عادة يبدأون بفكرة أن كل فرد يشتق رفاهية (أو سعادة أو منفعة) من استهلاك سلع وخدمات مختلفة. شكل (٢-٣) يبين الطريقة المعتادة لربط منفعة أحد الأفراد بمقادير من سلعتين، مرة أخرى قمح وقماش، التى يستهلكها الفرد. بدلاً من رسم المنفعة فى بعد ثالث يخرج من الصفحة المطبوعة، يرسم الاقتصاديون منحنيات Contours تسمى منحنيات السواء. **منحنى السواء Indifference curve** يبين كافة نقط الاستهلاك التى تكون المنفعة عندها تساوى مقدار ثابت. على سبيل المثال، منحنى السواء م. يبين أن الفرد يكون متردداً بين النقاط أ، ب، جـ، كل واحدة منها تعطى نفس المنفعة. أى نقطة استهلاك تحت وإلى اليسار من م. تكون أسوأ من أ أو ب أو جـ فى عيون هذا الفرد. النقاط فوق وإلى اليمين من م. تكون أفضل. على سبيل المثال، نقطة د، على منحنى السواء الأفضل م١ ، تدر مستوى أعلى للمنفعة من أ أو ب أو جـ. نقطة ى، على المنحنى م٢ ، تكون حتى مفضلة أكثر.

كل منحنى سواء يفترض عادة أن يكون له شكل محدب، كما هو مبين فى الشكل. الفرد لديه عدد لانهائى (خريطة كاملة) من منحنيات السواء، تمثل اختلافات فى المنفعة متناهية فى الصغر، وتبين تفضيلات الشخص بخصوص توافيق مختلفة من المنتجات. أشكالنا البيانية تبين عادة فقط عدد صغير من منحنيات السواء من هذه الخريطة الكاملة.



شكل (٢-٣) منحنيات سواء تربط مستويات منفعة أحد الأفراد باستهلاك سلعتين

نقطة الاستهلاك الفعلية المختارة بواسطة الفرد تتوقف على قيد الميزانية الذى يواجه الفرد – الدخل المتاح للفرد لينفقه على هذه السلع وأسعار السلع. قيد الميزانية هو

$$\text{ى} = \text{ث}_{\text{قمح}} \cdot \text{ك}_{\text{قمح}} + \text{ث}_{\text{قماش}} \cdot \text{ك}_{\text{قماش}} \qquad (٢-١)$$

بافتراض أن الفرد ينفق كل دخله ى على السلعتين القمح والقماش. بالنسبة لدخل معين وأسعار معينة، معادلة قيد الميزانية (٢-١) تكون خط مستقيم يبين التوافيق من القماش والقمح التى يكون الفرد قادراً على شراؤها بدخله:

$$\text{ك}_{\text{قمح}} = (\text{ى}/\text{ث}_{\text{قمح}}) - (\text{ث}_{\text{قماش}}/\text{ث}_{\text{قمح}}) \cdot \text{ك}_{\text{قماش}} \qquad (٢-٢)$$

ميل هذا القيد للميزانية هو (سالب) نسبة الأسعار ($\text{ث}_{\text{قماش}}/ \text{ث}_{\text{قمح}}$)، السعر النسبى للقماش، ولذا فنحن عادة ما نشير إلى هذا القيد للميزانية بخط الثمن Price-line. بإعطاء قيد الميزانية أو خط الثمن، الفرد يختار استهلاك ليكون أسعد حالاً بقدر الإمكان – ليصل إلى أعلى منحنى سواء ممكن. هذا هو منحنى السواء الذى يكون مماساً لخط الثمن.

عندما نستجلى مسائل التجارة، فإننا نريد أن نصور كيف تقرر الدولة كلها، وليس مجرد فرد واحد، الكميات التى تستهلكها، وماذا يتضمن هذا القرار بالنسبة للرفاهة الاقتصادية (رفاهة أو منفعة) للدولة ككل. هل يمكننا أن نصور مجموعة كبيرة من الناس (مثل البلد) على أن لها مجموعة من منحنيات السواء؟ بالرغم من أنه توجد مشاكل مع هذا التصوير، فإن مجموعة واحدة من منحنيات السواء بالنسبة لمجموعة من الناس تكون مفيدة

بشكل غير عادى كأداة لتحليلنا. سنستخدم **منحنيات السواء المجتمعية** **Community indifference curves** التى يقصد بها أن تبين كيف تتوقف الرفاهة الاقتصادية لمجموعة كاملة على استهلاك المجموعة كلها من القمح والقماش. فيما يلى، ننظر إلى مجموعات من منحنيات السواء مثل تلك التى فى شكل (٢-٣) كما لو كانت منحنيات السواء المجتمعية لملايين من الناس. سنستخدم منحنيات السواء المجتمعية، جنباً إلى جنب مع خط الثمن ممثلاً لقيد الميزانية (أو الدخل) القومى، كالأساس لاختيار كميات قومية مطلوبة ومستهلكة من السلعتين.

ورغماً عن ذلك، يجب أن نتذكر دائماً أن النظرية الاقتصادية تثير تساؤلات صعبة بشأن منحنيات السواء المجتمعية. أولاً، أشكال منحنيات السواء الفردية تختلف ولذا فليس هناك طريقة واضحة تماماً التى يمكن بها «إضافة» منحنيات سواء الأفراد للحصول على منحنيات السواء المجتمعية. ثانياً، فكرة المنفعة أو الرفاهة القومية لم تُعرف تعريفاً جيداً. كيف يمكننا أن نقول ما إذا كان المجتمع أفضل حالاً مع متوسط ٤٠ بوشل أقل و٤٠ ياردة أكثر؟ بعض أفراد المجتمع قد يخسرون، بينما يكسب آخرون. من الذى يستطيع أن يقول أن الزيادة فى إشباع أحد الأفراد تكون أكبر من النقص فى إشباع فرد آخر. مستويات الإشباع أو الرفاهة لايمكن أن تقارن من أحد الأشخاص إلى آخر.

هذه هى مشاكل حقيقية. إننا سنستخدم منحنيات السواء المجتمعية لأنها وسيلة سهلة. إنها تكون معقولة لتصوير الأساس لأنماط الطلب القومية على سلعتين فى آن واحد. تحت افتراضات معينة، هى تقدم معلومات عن الرفاهة

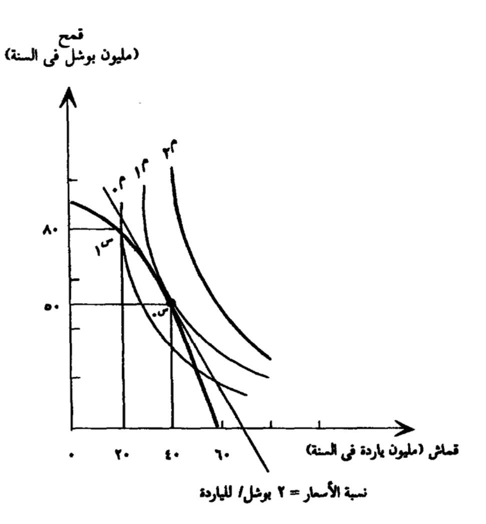
القومية، ولكن بعض الاحتياط يكون ضرورياً فى استخدامها بهذه الطريقة. الرفاهة القومية المرتفعة، كما تبين بواسطة منحنيات السواء المجتمعية، لا تعنى أن كل شخص يكون فعلاً أفضل حالاً.

الإنتاج والاستهلاك معاً

شكل (٢-٤) يلخص معلومات عن اقتصاد الولايات المتحدة. إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة قد بينت بواسطة منحنى إمكانيات الإنتاج المحدب (تزايد التكاليف)، وتفضيلات استهلاك الولايات المتحدة قد بينت بواسط خريطة من منحنيات السواء المجتمعية، التى ثلاثة منها فقط هى التى تظهر فى الشكل.

بدون تجارة

بدون تجارة، الولايات المتحدة يجب أن تكون مكتفية ذاتياً ويجب أن تجد التوفيق من القمح والقماش المنتج محلياً الذى سيعظم الرفاهة المادية للمجتمع. من كافة النقاط التى يمكن للولايات المتحدة أن تنتجها، نقطة س. فقط يمكن أن تصل إلى منحنى السواء م١. نقطة مثل س١ يمكن أن تدر فقط منحنى سواء أدنى، مثل م. . عند س١، إما المستهلكين أو المنتجين أو كلاهما سيجدون أن نسبة الأسعار السائدة تسمح لهم بأن يكونوا أفضل حالاً عن طريق التحرك نحو س. . إذا كانت نسبة الأسعار مؤقتاً مماس لمنحنى إمكانيات الإنتاج عند س١، المستهلكين سيجدون أن هذا يجعل القماش يبدو رخيصاً لدرجة أنهم سيشترون قماش أكثر من ٢٠ مليون ياردة وقمح أقل من



شكل (٢-٤) منحنيات السواء وإمكانيات الإنتاج بدون تجارة

بدون تجارة، أفضل ما يمكن لاقتصاد كفء أن يفعله هو أن يتحرك إلى نقطة الإنتاج التى تلمس أعلى منحنى سواء استهلاك، تماماً كما يفعل أحد الأفراد. هذه النقطة الأفضل بدون تجارة هى س٠ ، حيث الدولة تنتج وتستهلك، وتصل إلى منحنى السواء م١.

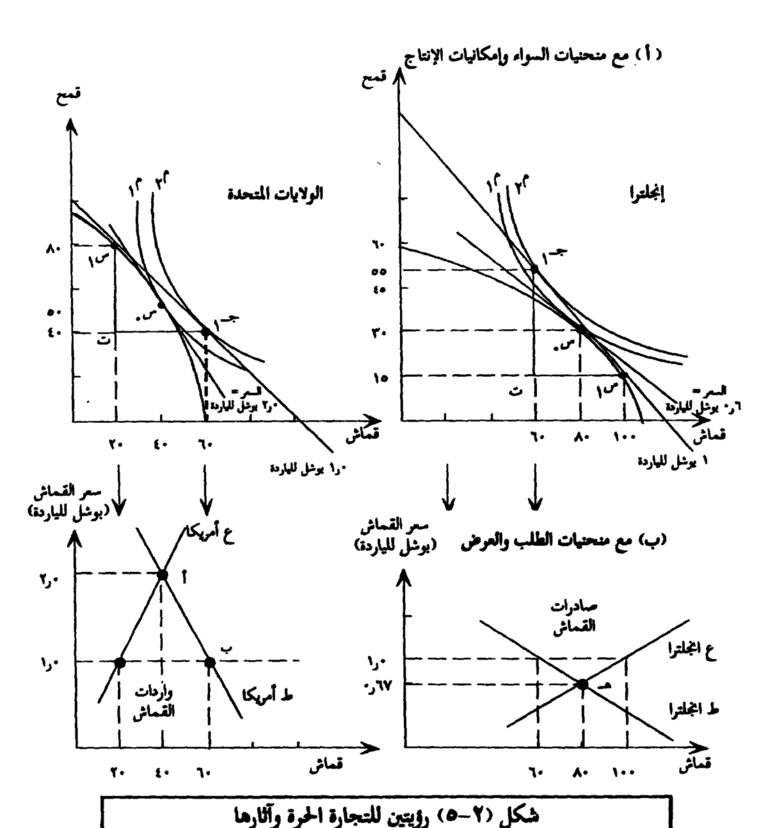
٨٠ مليون بوشل. الانتقال فى طلبهم سيجعل المنتجين يسايرونهم وينقلون موارد أكثر إلى إنتاج القماش ومن إنتاج القمح. الميل لتغيير الإنتاج سيستمر حتى ينتج الاقتصاد ويستهلك، عند س. ، ٤٠ مليون ياردة من القماش و٥٠ مليون بوشل من القمح.

بالنسبة لشكل المنحنيات المبين، هناك نقطة واحدة فقط من مثل تلك النقاط المثلى. نقطة توازن اللاتجارة (أو العزلة) هى س. ، حيث يكون منحنى السواء المجتمعى (م١) مماساً لمنحنى إمكانيات الإنتاج. ميل الخط المستقيم المماس لكلا هذين المنحنيين عند النقطة س. يبين السعر النسبى التوازنى بدون تجارة للقماش بالنسبة للولايات المتحدة، مساوياً لـ ٢ بوشل/ للياردة.

مع التجارة

لكى نبين آثار فتح العالم للتجارة الدولية، فإننا نفحص اقتصاديات كلا البلدين. الجانب الأيسر من شكل ٢-٥ (أ) يبين اقتصاد الولايات المتحدة (نفس الشئ كما فى شكل ٢-٤)، والجانب الأيمن يبين اقتصاد إنجلترا. توازن اللاتجارة فى كل بلد يكون عند نقطة س. . بدون تجارة السعر النسبى للقماش فى الولايات المتحدة سيكون ٢ بوشل/ للياردة، بينما السعر النسبى فى إنجلترا سيكون ٠,٦٧ بوشل/ للياردة.

كما فى الأمثلة السابقة، الاختلاف فى نسبة الأسعار مع اللا تجارة يزود الأساس المباشر للتجارة. مع حرية التجارة، الولايات المتحدة تستورد قماش من إنجلترا وتصدر قمح إلى إنجلترا. هذه التجارة تميل لأن تخفض السعر النسبى للقماش فى الولايات المتحدة وأن ترفع السعر النسبى للقماش فى إنجلترا. مع



شكل (٢-٥) رؤيتين للتجارة الحرة وآثارها

هناك طريقتين سهلتين لتصوير توازن حرية التجارة. النصف الأعلى يبين التجارة بين بلدين بالنسبة لسلعتين، مع كل بلد ينتج عند نقطته س١ ويستهلك عند نقطته جـ١.
النصف الأدنى يبين نفس الشئ باستخدام منحنيات العرض والطلب التى تركز على سلعة واحدة (القماش).

حرية التجارة (وبافتراض عدم وجود تكاليف للنقل)، التجارة تتمخض عن نسبة أسعار دولية (شروط تجارة) توازنية فى المدى ٠٫٦٧ إلى ٢ بوشل/للياردة. نسبة الأسعار لهذا التوازن للتجارة الحرة هى السعر الذى يتمخض عن كون كمية القمح المصدرة بواسطة الولايات المتحدة مساوية لكمية القمح المستوردة بواسطة إنجلترا، وعن كون كمية القماش المصدرة بواسطة إنجلترا مساوية لكمية القماش المستوردة بواسطة الولايات المتحدة.

بالنسبة للظروف فى كل بلد المبينة بواسطة منحنيات إمكانيات إنتاجهما ومنحنيات السواء المجتمعية، توازن التجارة الحرة يحدث عند نسبة أسعار ١ بوشل/للياردة. من الانتقال من لاتجارة إلى تجارة حرة، المنتجين فى الولايات المتحدة يستجيبون للسعر النسبى المنخفض للقماش (ومن ثم سعر نسبى مرتفع للقمح) بتخفيض إنتاج القماش وزيادة إنتاج القمح، ناقلين الإنتاج من نقطة س٠ إلى س١. مع الإنتاج عند س١، الولايات المتحدة تستطيع أن تبادل قمح مقابل قماش مع إنجلترا بسعر ١ بوشل/للياردة، حتى أن الاستهلاك يمكن أن يكون عند أى نقطة على طول خط الثمن (خط شروط التجارة) خلال س١ مناظرة لنسبة الأسعار ١ بوشل / للياردة (أى مع ميل = ١). بإعطاء خط الثمن هذا، الولايات المتحدة ستستهلك عند نقطة جـ١، نقطة التماس مع أعلى منحنى سواء مجتمعى ممكن م٢.

فى إنجلترا، الانتقال من اللاتجارة إلى التجارة الحرة يزيد السعر النسبى للقماش، ولذا يستجيب المنتجين بزيادة إنتاج القماش وانقاص إنتاج القمح من نقطة س٠ إلى س١. إنجلترا تستطيع أن تتاجر بعيداً عن نقطة إنتاجها عند نسبة الأسعار الدولية التوازنية ولذا فإن الاستهلاك يمكن أن يكون عند أى

نقطة على طول خط الثمن (خط شروط التجارة) خلال $س_1$ مناظرة لنسبة الأسعار هذه (ميل = ١). بإعطاء هذا الخط للثمن، إنجلترا ستستهلك عند نقطة $جـ_1$.

عند نسبة الأسعار الدولية ١ بوشل/للياردة، الولايات المتحدة تكون مستعدة لتصدير ٤٠ مليون بوشل من القمح، الفرق بين الـ ٨٠ المنتجة محلياً عند نقطة $س_1$ والـ ٤٠ المستهلكة محلياً عند نقطة $جـ_1$. إنجلترا تريد أن تستورد ٤٠ مليون بوشل من القمح، مساوية للفرق بين الـ ٥٥ المستهلكة محلياً والـ ١٥ المنتجة محلياً. عند هذه النسبة للأسعار، الولايات المتحدة تريد أن تستورد ٤٠ مليون ياردة من القماش (٦٠ مستهلكة ناقصا ٢٠ منتجة محلياً). إنجلترا تكون مستعدة لأن تصدر ٤٠ مليون ياردة (١٠٠ منتجة ناقصاً ٦٠ مستهلكة محلياً). وهكذا فإن أسواق التجارة الدولية لكلا السلعتين تكون في توازن، مبرهنة على أن نسبة الأسعار ١ بوشل / للياردة هي نسبة الأسعار التوازنية الدولية.

الكميات المصدرة - المستوردة في كل بلد يمكن أن تلخص «بمثلثات التجارة» التي تبين هذه الكميات. مثلث التجارة بالنسبة للولايات المتحدة قد بين بواسطة المثلث قائم الزاوية $س_1$ت $جـ_1$، وذلك بالنسبة لإنجلترا $جـ_1$ت $س_1$. التوازن الدولي يتحقق عندما يكون هذين المثلثين للتجارة بنفس الحجم حتى أن كلا الطرفين يوافق على المقادير المتاجرة.

إننا سنفترض عادة أنه توجد فقط نسبة أسعار دولية توازنية واحدة مع حرية التجارة بالنسبة لمجموعة محددة من ظروف الطلب والعرض في كل بلد. لكي ترى لماذا أن أي نسبة أسعار أخرى خلاف ١ بوشل/ للياردة لن تكون

عادة توازن دولى، اعتبر خط ثمن أكثر انبساطاً Flatter (جاعلاً القماش حتى أرخص) من السعر ١ بوشل / للياردة. الولايات المتحدة ستستجيب لمثل هذا السعر بالإنتاج فوق وإلى اليسار من نقطة س١ وتبادل أحجام أكبر من القمح مقابل قماش لكى تستهلك خارجاً فوق جـ١. ومع ذلك، الصعوبة هى أن إنجلترا لن تريد أن تتاجر كثيراً عند نسبة أسعار تجعل قماشها أرخص من ١ بوشل / للياردة. هذا يمكن أن يرى عن طريق إيجاد تماس خط الثمن الجديد المنبسط مع منحنيات إمكانيات إنتاج وسواء إنجلترا فى الجانب الأيمن من شكل ٢-٥ (أ). نتيجة نسبة أسعار تجعل القماش أرخص من ١ بوشل / للياردة تكون أقرب إلى س. ، نقطة اللاتجارة. مع كون إنجلترا تريد أن تتاجر قليلاً عند مثل هذا السعر، الطلب الكبير على القماش المستورد بواسطة الولايات المتحدة سيزيد السعر النسبى للقماش. السعر سيعود إلى سعر التوازن الوحدى المبين فى شكل (٢-٥).

المكاسب من التجارة

هناك طريقتين لاستخدام شكل بيانى مثل الشكل ٢-٥ (أ) لبيان أن كل دولة تكسب من التجارة الدولية. أولاً، التجارة تسمح لكل بلد بأن يستهلك عند نقطة (جـ١) تقع فوق مقدرته على الإنتاج (منحنى إمكانيات إنتاجه). هذا هو كسب من التجارة طالما إننا نعتبر أن مزيد من الاستهلاك يكون مرغوباً. إنه نفس الإثبات للمكاسب من التجارة الذى استخدمناه بالنسبة للمدخل الريكاردى سابقاً فى هذا الفصل. ثانياً، التجارة تسمح لكل بلد بأن يحقق منحنى سواء مجتمعى أعلى (م٢ بدلاً من م١ مع اللاتجارة). ومع ذلك، استخدام منحنيات السواء المجتمعية لبيان المكاسب القومية من

التجارة قد يخفى حقيقة أن فتح التجارة يضر بالفعل بعض المجموعات بينما يجلب مكاسب لمجموعات أخرى.

كم تكسب كل دولة من التجارة يتوقف على نسبة الأسعار الدولية فى التوازن الجارى للتجارة الدولية. نحن كأفراد نستفيد من الحصول على أسعار مرتفعة للأشياء التى نبيعها (مثل خدمات عملنا) ودفع أسعار منخفضة مقابل الأشياء التى نشتريها. وينطبق مبدأ مماثل على البلاد. البلد يكسب أكثر من التجارة إذا هو حصل على سعر أعلى لصادراته بالنسبة إلى السعر الذى يدفعه مقابل وارداته. بالنسبة لكل بلد، المكاسب من التجارة تتوقف على شروط تجارة البلد.

شروط تجارة البلد هى سعر سلعة (سلع) تصديره بالنسبة إلى سعر سلعة (سلع) استيراده. فى مثالنا، إنجلترا تصدر قماش وتستورد قمح، ولذا فإن شروط التجارة بالنسبة لإنجلترا هى السعر النسبى للقماش. فى شكل ٢–٥(أ) يمكننا أن نرى أن إنجلترا ستكسب أكثر من التجارة لو أن شروط تجارتها كانت أفضل – لو أن السعر النسبى الدولى للقماش كان أعلى. عندئذ خط الثمن الدولى (خط شروط التجارة) سيكون أشد إنحداراً (Steeper) من الخط خلال س١، جـ١، وتستطيع إنجلترا أن تصل إلى منحنى سواء مجتمعى أعلى من م٢.

بالنسبة للولايات المتحدة، شروط تجارتها هى السعر النسبى للقمح، سلعة تصديرها. الولايات المتحدة ستكسب أكثر من التجارة لو أن السعر النسبى للقمح كان أعلى، متمخضاً عن خط ثمن دولى (خط شروط تجارة) أكثر انبساطاً (Flatter) من الخط خلال س١، جـ١. عندئذ الولايات المتحدة تستطيع أن تصل إلى منحنى سواء مجتمعى أعلى من م٢.

أثر التجارة على الإنتاج والاستهلاك

الشكل ٢-٥ (أ) يبين أن هناك آثار جوهرية على كميات الإنتاج عندما تكون التجارة قد فتحت. فتح التجارة له نوعين من الآثار بالنسبة للإنتاج. أولاً، **في داخل كل بلد** يتوسع إنتاج السلعة التى يكون للبلد فيها ميزة نسبية - قمح أكثر فى الولايات المتحدة وقماش أكثر فى إنجلترا. فى كل بلد، الصناعة المتوسعة تتوسع عن طريق الحصول على موارد عوامل إنتاج من الصناعة الأخرى المنكمشة فى الاقتصاد. الصناعة المتنافسة مع الواردات تخفض إنتاجها المحلى - القماش فى الولايات المتحدة والقمح فى إنجلترا. بالرغم من أن الإنتاج ينتقل فى كل بلد، فإن البلاد لاتتخصص (بالضرورة) بالكامل فى إنتاج سلعة تصديرها إذا كان منحنى إمكانيات الإنتاج محدب بسبب تزايد التكاليف.

ثانياً، الإنتقال من اللاتجارة إلى تجارة حرة يتمخض عن إنتاج **عالمى** أكثر كفاءة عندما يوسع كل بلد إنتاج السلعة التى يكون فيها مبدئياً المنتج الأدنى تكلفة. فى الحالة المعينة المبينة فى شكل ٢-٥ (أ)، مكاسب الكفاءة تظهر كزيادة فى إنتاج العالم من القمح (من ٥٠ + ٣٠ = ٨٠ مليون بوشل مع اللاتجارة إلى ٨٠ + ١٥ = ٩٥ مليون بوشل مع التجارة)، بينما لم يتغير إنتاج العالم من القماش عن ١٢٠ مليون بوشل.

فى كل بلد، الانفتاح للتجارة يغير أيضاً الكميات المستهلكة من كل سلعة، حيث تنتقل نقطة الاستهلاك من س. مع اللاتجارة إلى جـ١ مع التجارة الحرة. نظرية المستهلك توضح أن الكمية المستهلكة من السلعة القابلة

للاستيراد فى كل بلد ستزداد. السعر النسبى للسلعة القابلة للاستيراد ينخفض فى كل بلد ولذا فإن المستهلكين فى البلد يشترون كمية أكثر منها (أثر إحلال موجب). وفى نفس الوقت، الدخل الحقيقى يرتفع فى كل بلد (كنتيجة للمكاسب من التجارة) ولذا فإن المستهلكين يشترون حتى أكثر (أثر دخل موجب). الكمية المستهلكة من السلعة القابلة للتصدير فى كل بلد يمكن أن تزداد، أو تظل كما هى، أو تنقص نظراً للضغوط المتعارضة من أثر سالب للإحلال (ناتج من السعر النسبى المرتفع للسلعة القابلة للتصدير) وأثر موجب للدخل (حيث يرتفع الدخل). فى الحالة المعينة المبينة فى شكل ٢-٥ (أ)، الكميات المستهلكة من السلعة القابلة للتصدير تنقص بالفعل (من ٥٠ إلى ٤٠ مليون بوشل بالنسبة للقمح فى الولايات المتحدة ومن ٨٠ إلى ٦٠ مليون ياردة بالنسبة للقماش فى إنجلترا)، ولكن نتائج أخرى بالنسبة لهاتين الكميتين الاستهلاكيتين تكون ممكنة.

تقسيم المكاسب من التجارة

تقسيم المكاسب من التجارة بين الولايات المتحدة وإنجلترا يتوقف على نسبة الأسعار الدولية التوازنية (شروط التجارة) التى يتم على أساسها مبادلة السلعتين، أى على نسبة الأسعار الدولية التى تجعل الكمية التى يريد أحد البلدين أن يصدرها تكون مساوية تماماً للكمية التى يريد البلد الآخر أن يستوردها. ماهو أكثر أهمية بصفة خاصة هو ما الذى يجعل هذه النسبة للأسعار الدولية (شروط التجارة) تكون أقرب إلى نسبة أسعار الاقتصاد المغلق التى تكون قائمة فى الولايات المتحدة أو فى إنجلترا قبل قيام التجارة بينهما.

سنقوم بتحليل هذا السؤال مستخدمين منحنيات العرض والطلب العادية لأنها مألوفة أكثر[1].

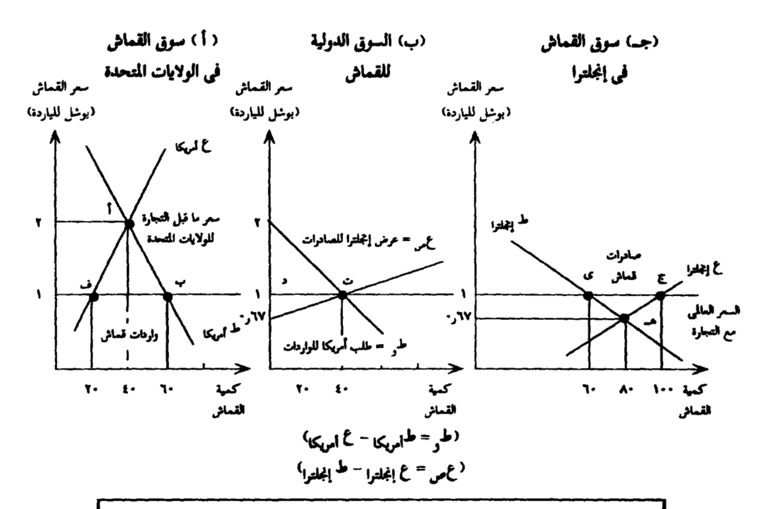
الشكل (٢-٦) يبين منحنيات الطلب والعرض المحلية للقماش بالنسبة لكل بلد. سعر القماش قد أعطى بدلالة بوشلات القمح للياردة من القماش (وحدات القمح للوحدة من القماش)، الذى يعنى إننا لازلنا فى عالم من المقايضة حيث يجب أن نتحدث عن أسعار نسبية.

فى الشكل (٢-٦) القسم الأيسر يمثل سوق القماش فى الولايات المتحدة، بينما القسم الأيمن يمثل سوق القماش فى إنجلترا. مع عدم وجود تجارة، توازن السوق فى الولايات المتحدة يحدث عند نقطة (أ)، مع سعر ٢ بوشل/للياردة، وفى إنجلترا عند نقطة (هـ)، مع سعر ٠٫٦٧ بوشل/للياردة.

مبتدئين من هذا الموقف المبدئى للاتجارة فى القماش بين البلدين، هل يمكن لشخص مراقب للموقف أن يربح عن طريق افتتاح بعض التجارة؟ باستخدام مبدأ الشراء بسعر منخفض فى مكان والبيع بسعر مرتفع فى مكان آخر (عملية المراجحة)، يستطيع هذا الشخص أن يربح عن طريق شراء قماش

---

(١) الأدب النظرى عن التجارة الدولية يستخدم عادة منحنيات السواء المجتمعية ومنحنيات إمكانيات الإنتاج لاشتقاق منحنى طلب متبادل Offer curve. منحنى الطلب المتبادل هو طريقة لبيان كيف أن عرض offer الدولة للصادرات مقابل الواردات من بقية العالم يتوقف على نسبة الأسعار الدولية. منحنى الطلب المتبادل للدولة يبين نفس المعلومات كمنحنى عرض صادراتها أو منحنى الطلب على وارداتها. الفصل الرابع عن «شروط التجارة» يناقش كيفية اشتقاق واستخدام منحنى الطلب المتبادل.



شكل (٢-٦) تحديد السعر الدولى التوازنى. السعر الدولى التوازنى ١٫٠ بوشل/للياردة، يتحدد بواسطة تقاطع منحنى عرض صادرات إنجلترا للقماش مع منحنى طلب الولايات المتحدة للواردات من القماش حيث تكون كمية القماش المعروضة بواسطة إنجلترا مساوية بالضبط لكمية القماش المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة.

فى السوق الدولية للقماش (الرسم الأوسط)، الرغبة فى التجارة هى الفرق (الأفقى) بين الطلب والعرض المحليين. الفرق بين طلب وعرض الولايات المتحدة، فى الجانب الأيسر، قد صور فى الرسم الأوسط كطلب أمريكا للواردات (المنحنى طو). الفرق بين طلب وعرض إنجلترا، فى الجانب الأيمن، قد صور فى الرسم الأوسط كعرض إنجلترا للصادرات (المنحنى عص). تفاعل الطلب والعرض فى كلا البلدين يحدد السعر الدولى للقماش، والكميات المنتجة، والمتاجرة، والمستهلكة.

مقابل ٠٫٦٧ بوشل/للياردة فى إنجلترا وبيعه مقابل ٢ بوشل/لليـاردة فى الولايات المتحدة، محققاً ربح (قبل أى مصاريف أخرى) ١٫٣٣ بوشل للياردة من القماش. هذا يسمى **مراجحة arbitrage** : شراء شئ ما فى أحد الأسواق وبيع نفس الشئ فى سوق أخرى لتحقيق ربح من اختلاف السعر فى السوقين.

عندما تنشط التجارة الدولية فى القماش بين هذين البلدين، فإنها تؤثر على أسعار السوق فى البلدين. العرض الإضافى من القماش فى الولايات المتحدة، المخلوق بواسطة الواردات، يخفض سعر السوق فى الولايات المتحدة. الطلب الإضافى على القماش والذى تتم مقابلته عن طريق الصادرات فى إنجلترا يرفع سعر السوق فى إنجلترا. فى الحقيقة، إذا لم تكن هناك تكاليف للنقل أو معوقات أخرى، فإن التجارة الحرة تتمخض عن أن يكون لدى البلدين نفس السعر النسبى للقماش. سنسمى هذا السعر لتوازن التجارة الحرة **السعر الدولى أو العالمى International or World price**.

ماذا سيكون هذا السعر لتوازن التجارة الحرة؟ يمكننا أن نصور السعر عن طريق إنشاء السوق للتجارة الدولية فى القماش. طلب الولايات المتحدة على الواردات يمكن أن يحدد بالنسبة لكل سعر ممكن الذى قد تستورد الولايات المتحدة على أساسه. هذا الطلب على الواردات يمثل فائض طلب (الكمية المطلوبة ناقصا الكمية المعروضة) على القماش فى داخل السوق القومية للولايات المتحدة عند ذلك السعر. فمثلاً، عند سعر ٢ بوشل/للياردة، السوق القومى للقماش فى الولايات المتحدة يصفى نفسه بنفسه، ولا يوجد هناك لا فائض طلب ولاطلب على الواردات. إذا كان السعر فى سوق الولايات

المتحدة ١ بوشل / للياردة، عندئذ يكون هناك فائض طلب يقدر بالمسافة ف ب، مساويا لـ ٤٠ مليون ياردة من القماش، مما يخلق طلب على الواردات قدره ٤٠ مليون ياردة عند هذا السعر. إذا قيست فوائض الطلب عند أسعار أخرى تحت ٢ بوشل/للياردة، فإن المنحنى ط و ، ممثلاً لطلب الولايات المتحدة على الواردات، يمكن أن يرسم، كما هو مبين فى الرسم الأوسط من شكل (٢-٦).

عرض الصادرات من إنجلترا يمكن أن يحدد بطريقة مماثلة. هذا العرض للصادرات يمثل فائض عرض (الكمية المعروضة ناقصا الكمية المطلوبة) من القماش داخل السوق القومية لإنجلترا. فمثلاً، عند سعر ٦٧ر٠ بوشل/للياردة، هذا السوق يصفى نفسه بنفسه، ولايوجد هناك فائض عرض ولاعرض من الصادرات. إذا كان السعر فى هذه السوق ١ بوشل/للياردة، عندئذ يكون فائض العرض هو المسافة ى ج، مساويا لـ ٤٠ مليون ياردة، مما يخلق عرض للصادرات قدره ٤٠ مليون ياردة من القماش عند هذا السعر. إذا قيست فوائض العرض بالنسبة لأسعار أخرى فوق ٦٧ر٠ بوشل/للياردة، فإن المنحنى ع ص ، ممثلاً لعرض الصادرات من إنجلترا يمكن أن يرسم، كما هو مبين فى الرسم الأوسط من شكل (٢-٦).

توازن التجارة الحرة يحدث عند السعر الذى يصفى السوق الدولية. فى شكل (٢-٦) هذا يكون عند نقطة ت حيث الكمية المطلوبة من الواردات تساوى الكمية المعروضة من الصادرات. حجم التجارة (د ت) هو ٤٠ مليون ياردة من القماش وسعر توازن حرية التجارة هو ٠ر١ بوشل/للياردة. هذا التوازن يمكن أيضاً أن ينظر إليه على أنه توازن الطلب والعرض العالميين على

القماش. السعر الدولى يكون هو أيضاً السعر السائد فى كل سوق قومية مع حرية التجارة. عند السعر ١٫٠ بوشل/للياردة، إجمالى الكمية العالمية المطلوبة هو ١٢٠ مليـون ياردة (٦٠ مليـون فى الولايات المتحـدة و٦٠ مليـون فى إنجلترا)، وإجمالى الكمية العالمية المعروضة هو أيضاً ١٢٠ مليون ياردة (٢٠ مليـون فى الولايات المتحـدة و١٠٠ مليـون فى إنجلتـرا). فـائض الطلب فى داخل سـوق الولايات المتحـدة (ف ب) وقـدره ٤٠ مليـون ياردة قـد قـوبل بواسطة فائض العرض من سوق إنجلترا (ى ح) وقدره ٤٠ مليون ياردة.

ماذا سيحدث إذا كان السعر العالمى للقماش لسبب ما يختلف (مؤقتاً) عن ١٫٠ بوشل/للياردة؟ عند سعر أعلى قليلاً (وليكن ١٫١ بوشل/للياردة)، فائض طلب (أو طلب واردات) الولايات المتحدة سيكون أقل من ٤٠ مليون ياردة، بينما فائض عرض (أو عرض صادرات) إنجلترا سيكون فوق ٤٠ مليون ياردة. (هذه التـغيـرات تحدث نظراً لأنه فى كـلا السـوقين الكمـية المطلوبة ستنقص والكمية المعروضة ستتوسع نظراً لارتفاع سعر القماش). ونظراً لأن كمية الصادرات المعروضة تزيد عن كمية الواردات المطلوبة من القماش، فإن عدم التوازن يخلق ضغط على السعر لينخفض عائداً إلى القيمة التوازنية ١٫٠ بوشل/لليـاردة. وبالعكس، أى سعـر تحت ١٫٠ بوشل/لليـاردة لن يدوم نظراً لأن كمية الواردات المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة ستكون أكبر من كمية الصادرات المعروضة بواسطة إنجلترا.

خلاصة الأمر، السعر الدولى التوازنى يعطى بواسطة تقاطع منحنى عرض صادرات إنجلترا مع منحنى طلب واردات الولايات المتحدة. عند ذلك السعر (١ بوشل/لليـاردة)، حجم القـمـاش الذى ترغب إنجلترا فى تصـديره يكون مطابقاً لحجم القماش الذى تريد الولايات المتحدة أن تستورده.

في هذا المثال، الولايات المتحدة تحصل على معظم المكاسب من التجارة، نظراً لأن سعرها للقماش ينخفض بحدة، بينما السعر في إنجلترا يرتفع فقط بصورة طفيفة. سعر واردات الولايات المتحدة ينخفض أكثر كثيراً من ارتفاع سعر صادرات إنجلترا. الولايات المتحدة تكون قادرة على أن تشترى قماش أكثر بقدر كبير مقابل قدر معين من القمح، بينما إنجلترا تكسب أقل نظراً لأن القماش الذى تصدره لا يشترى قمح أكثر بقدر كبير. ورغم ذلك، سعر قماش إنجلترا يرتفع قليلاً بدلالة القمح، مما يعنى أن سعرها للقمح ينخفض. وهكذا، إنجلترا تستهلك مزيجاً من القمح والقماش الذى يكون مفضل على المزيج الذى كان لديها بدون تجارة.

هذه الأشكال البيانية تكشف أيضاً عن أن تمتع الولايات المتحدة بمكاسب أكبر بصفة خاصة من التجارة إنما ينتج من منحنيات عرضها وطلبها غير المرنة نسبياً. نظراً لأن كلا هذين المنحنيين يكون غير مرن، فإن منحنى طلب واردات الولايات المتحدة المتبقى يكون غير مرن. إنجلترا تكسب أقل من التجارة نظراً لأن منحنيات عرضها وطلبها تكون أكثر مرونة. وكنتيجة لذلك، منحنى عرض صادراتها المتبقى يكون مرناً للغاية.

الاستنتاج العام هو أنه فى التجارة بين هذين البلدين، معظم الكسب يذهب إلى البلد ذو منحنيات العرض والطلب الأقل مرونة. المنطق البديهى لهذا الاستنتاج هو أن وجود منحنيات غير مرنة يعنى أن تغيرات كبيرة فى السعر تلزم لإنتاج استجابة جوهرية فى الكمية. الولايات المتحدة لن تصدر قمح أكثر كثيراً أو تستورد قماش أكثر كثيراً ما لم تكن الأسعار قد تغيرت

بحدة، بينما إنجلترا تكون مستعدة لأن تستورد حجم كبير من القمح (وأن تصدر قدر كبير من القماش) استجابة لتغيرات معتدلة فقط فى السعر. وكنتيجة لذلك، تغيرات كبيرة فى السعر والمكاسب الأكبر من التجارة تحدث فى الولايات المتحدة.

ما الذي يحدد نمط التجارة ؟

رؤيتنا العامة للاقتصاديات القومية المنخرطة فى التجارة الدولية قد بينت فى شكل ٢-٥ (أ). الأساس المباشر لنمط التجارة الدولية الذى نراه هنا هو أن الأسعار النسبية للسلع ستختلف ما بين البلدين إذا لم تكن هناك تجارة. ولكن لماذا ستختلف الأسعار النسبية للسلع مع اللاتجارة؟ إنها يمكن أن تختلف إما بسبب أن ظروف الإنتاج تختلف - الأشكال النسبية لمنحنيات إمكانيات الإنتاج تختلف بين البلاد - أو بسبب أن ظروف الاستهلاك تختلف - الأشكال والمواقع النسبية لمنحنيات السواء المجتمعية تختلف بين البلاد - أو بسبب بعض المزيج من هذين الاختلافين.

فى مثالنا، الأساس لقيام الولايات المتحدة باستيراد قماش يمكن أن يكون هو أن الولايات المتحدة لها طلب مرتفع على القماش، ربما بسبب طقس ردئ أو وعى بالموضة. بالرغم من أن هذا النوع من التوضيح قد ينطبق على سلع قليلة، فإن معظم التحليل يركز على اختلافات جانب الإنتاج باعتبارها الأساس لاختلاف أسعار اللاتجارة، مفترضاً أن أنماط الطلب تكون متشابهة بالنسبة للبلاد.

اختلافات جانب الإنتاج يمكن أن تكون أساساً لنمط التجارة الدولية عندما تختلف الأشكال النسبية لمنحنيات إمكانيات الإنتاج، مع كون منحنى إمكانيات الإنتاج لأحد البلدين يلتوى Skewed ناحية إنتاج القمح ومنحنى إمكانيات الإنتاج للبلد الآخر يلتوى ناحية إنتاج القماش. على سبيل المثال، فى شكل ٢-٥(أ)، منحنى إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة يلتوى نحو إنتاج القمح، ومنحنى إمكانيات الإنتاج لإنجلترا يلتوى نحو إنتاج القماش. لماذا نرى هذه الاختلافات فى جانب الإنتاج؟ هناك سببين أساسيين.

أولاً، تكنولوجيات الإنتاج أو إنتاجيات الموارد قد تختلف ما بين البلاد. على سبيل المثال، قد يكون للولايات المتحدة تكنولوجيا أفضل لإنتاج القمح ونوعاً ما تحتفظ بسرها عن بقية العالم. التكنولوجيا الأفضل تتمخض عن إنتاجية موارد مرتفعة نسبياً فى إنتاج القمح فى الولايات المتحدة. هذا سيلوى Skew منحنى إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة نحو إنتاج مقادير أكبر من القمح، متمخضاً عن ميزة نسبية للولايات المتحدة فى إنتاج وتصدير القمح. هذا النوع من الميزة النسبية كان هو الأساس للتجارة فى المدخل الريكاردى.

السبب الثانى لإمكان اختلاف الأشكال النسبية لمنحنيات إمكانيات الإنتاج هو سبب لا يمكن إدراكه بسهولة ولكنه أصبح الأساس للنظرية الكلاسيكية الحديثة للميزة النسبية. إنها نظرية هكشر أولين القائمة على : (١) اختلافات بين البلاد فى وفرة عوامل الإنتاج Factor abundance، (٢) واختلافات بين السلع فى كثافة استخدام هذه العوامل فى دوال إنتاج السلع Factor intensity. هذه ستناقش فى الفصل التالى عن نظرية هكشر-أولين للتجارة الدولية.

الخلاصــة :

١- آدم سميث أثبت أن احتمال الكسب من التخصص لا ينطبق فقط على التجارة بين الأفراد وإنما أيضاً على التجارة بين الدول. البلد يجب أن يصدر سلع يكون فيها منتجاً أكثر من البلاد الأخرى : أى سلع يستطيع فيها أن ينتج ناتج للوحدة من العمل أكثر مما يستطيع الآخرون والتى تكون له فيها ميزة مطلقة. البلد يجب أن يستورد تلك السلع حيث يكون فيها منتجاً أقل من البلاد الأخرى ويكون له فيها تأخر مطلق. التجارة تجعل من الممكن بالنسبة لإنتاج العالم أن يرتفع، حتى بالرغم من أن الأفراد لا يعملون بجد أكبر منه قبل التجارة.

٢- ريكاردو وسع هذا الانطباع ليثبت أن الأساس للمكاسب من التجارة هو وجود ميزة نسبية، وليس ميزة مطلقة. البلد الذى يكون منتجاً أقل فى سلعتين لايزال بإمكانه أن يكسب من التجارة عن طريق تصدير السلعة التى يكون تأخره النسبى فيها أصغر، نظراً لأن سعره النسبى لهذه السلعة قبل التجارة سيكون أدنى منه فى الخارج. البلد الذى له ميزة مطلقة فى كلتا السلعتين يكسب عن طريق التخصص فى إنتاج السلعة التى تكون ميزته النسبية فيها أكبر. إنه يمكن أن يكسب من التجارة عن طريق استيراد السلعة التى تكون ميزته النسبية فيها أصغر، نظراً لأن تكلفة الفرصة البديلة الأجنبية لإنتاجها تكون أدنى.

٣- عندمـا تكون هناك تكاليف فـرصـة بديلة مـتـزايدة، المكاسب من التجارة القـائمـة على الميـزة النسبية لاتزال توجد. ومع ذلك، الميل للتخصص في الإنتاجم لا يكون كبيراً مثلما يكون في ظل ثبات تكاليف الفرصة البديلة.

٤- حيثما تختلف أسعار ما قبل التجارة في بلدين، فإن المكاسب من التجارة تكون ممكنة. المكاسب تكون أكبر كلما كان التحسن في شروط تجارة البلد (نسبة سعر صادراته إلى سعر وارداته) أكبر بالنسبة إلى مركزه في حالة العزلة. التحسن الكبير في شروط تجارة الدولة يكون أكثر احتمالاً بالنسبة للبلد الذي يواجه منحنى عرض أجنبي مرن وله طلب أقل مرونة على الواردات.

الفصل الثالث

نظرية هكشر - أولين للتجارة الدولية

(نظريــة نسب عوامـل الإنتــاج)

٣-١ : مقدمــة

الفصل الثانى، الميزة النسبية، أثبت أن البلد سيكسب من التجارة فى أى مرة تكون فيها شروط التجارة الدولية مختلفة عن أسعاره هو النسبية فى حالة العزلة. البلد يكسب عن طريق القيام بتوسيع إنتاج وتصدير السلعة التى تكون نسبياً أغلى (more valuable) فى السوق الأجنبى وتخفيض إنتاج واستيراد السلعة التى تكون نسبياً أرخص (less expensive) فى السوق الأجنبى. هذه التكيفات تسمح للاستهلاك بأن يتم عند توفيق من السلع الذى يقع خارج حدود إمكانيات إنتاج البلد عند مستوى أعلى من رفاهية المستهلكين. لقد أثبت أيضاً أن الأساس المهم للاختلافات فى الأسعار النسبية التى أدت إلى قيام التجارة الدولية يمكن أن ترجع إلى اختلافات فى ظروف العرض أو الطلب فى البلدين. هذا الفصل سيفحص بتفصيل أكبر العوامل التى تؤثر على الأسعار النسبية قبل قيام التجارة الدولية، مركزاً على الاختلافات فى ظروف العرض. سنقوم بتوضيح كيف أن الاختلافات فيما بين الدول فى الكميات النسبية من عوامل الإنتاج يمكن أن تؤثر على أسعار السلع وتنتج أساس للتجارة الدولية. الغرض من هذا الفصل هو أن يزودك بفهم أعمق للعوامل المهمة التى تقف وراء اختلافات التكاليف النسبية ومن ثم الميزة النسبية.

تتذكر أن مصدر الاختلافات فى الأسعار النسبية للسلع قبل التجارة بين البلاد يكمن فى تفاعل العرض والطلب الكليين كما تمثل بواسطة منحنيات إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء المجتمعية الخاصة بها. وهكذا فإنه يوجد أساس للتجارة حيثما تختلف ظروف العرض أو ظروف الطلب بين البلاد. على سبيل المثال، حيث يكون بلدين متماثلين فى كافة مظاهر العرض (منحنيات إمكانيات إنتاج متماثلة) ولكن لهما أذواق وتفضيلات طلب مختلفة (منحنيات سواء مجتمعية مختلفة)، فإنه من الواضح أن الأسعار النسبية للسلع ستختلف فى حالة العزلة. وتحدث نتيجة مماثلة إذا كانت الأذواق وتفضيلات الطلب فى البلدين متماثلة (منحنيات سواء مجتمعية متماثلة) ولكن ظروف العرض تختلف، كما تنعكس فى منحنيات إمكانيات إنتاج مختلفة الشكل. فى هذه الحالة، النسبية الأسعار المختلفة فى حالة العزلة يمكن أن تكون نتيجة للتكنولوجيات المختلفة (Different technologies) فى البلدين، أو للتوافر النسبى المختلف لعوامل الإنتاج (Different relative factor availabilities)، أو لمزيج من الاثنين. أياً كان السبب، الأسعار المختلفة فى حالة العزلة مرة أخرى توضح أنه يوجد أساس لتجارة مربحة بين هذين البلدين.

إنه من السليم أن نستنتج أن الاختلافات إما فى ظروف الطلب أو العرض تكون كافية لتقديم أساس للتجارة بين البلدين. هذا بطبيعة الحال يفترض أنه لايوجد تدخل فى الأسواق لتغيير الأسعار عن هذه النتائج للتوازن العام. مضامين السياسة للسياسات المشوهة للأسعار ستغطى فى الفصل السادس عن

«آثار السياسات التجارية». إننا نتحول الآن إلى فحص أكثر تدقيقاً لدور توافر عوامل الإنتاج فى التجارة الدولية.

٢-٣ : فروض نظرية هكشر - أولين

آثار هبات عوامل الإنتاج Factor endowments على التجارة الدولية جرى تحليلها مبكراً فى القرن العشرين بواسطة اثنين من الاقتصاديين السويديين، إيلى هكشر (فى ١٩١٩) وبرتل أولين (١٩٣٣). كما يُستخدم بواسطة الاقتصاديين الحديثين، هذا التحليل يفترض عدداً من الفروض المبسطة، على وجه التحديد أن :

١- يوجد بلدين (البلد «أ»، والبلد «ب»)، وسلعتين (السلعة س «القماش» والسلعة ص «الصلب»)، وعاملين من عوامل الإنتاج (العمل «ل»،ورأس المال «ر») اللذين يكون عرضهما المبدئى ثابت ويفترض أن يكون مختلفاً نسبياً بالنسبة لكل بلد.

٢- كلا البلدين يستخدم نفس التكنولوجيا فى الإنتاج، أى أن دوال الإنتاج تكون واحدة فى البلدين.

٣- السلعتين لهما كثافة عوامل إنتاج مختلفة (السلعة س كثيفة العمل والسلعة ص كثيفة رأس المال فى كلا البلدين)، وأن كثافة العوامل الخاصة بالسلعة تكون واحدة بالنسبة لكافة الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج.

٤- الإنتاج يتميز بثبات الغلة بالنسبة للحجم بالنسبة لكلتا السلعتين فى كلا البلدين.

٥- الأذواق أو تفضيلات الطلب تكون واحدة فى كلا البلدين. وعلاوة على ذلك، بالنسبة لأى مجموعة معينة من أسعار السلع، السلعتين يتم استهلاكهما بنفس الكميات النسبية عند كافة مستويات الدخل، أى أنه توجد أذواق وتفضيلات متماثلة فى البلدين.

٦- توجد منافسة كاملة فى أسواق كل من السلع وعوامل الإنتاج فى كلا البلدين.

٧- عوامل الإنتاج تكون قابلة للنقل بصورة كاملة داخل كل بلد ولكنها تكون غير قابلة للتنقل بين البلدين.

٨- لاتوجد تكاليف للنقل، أو رسوم جمركية، أو أى عوائق أخرى للتجارة بين البلدين. وبعبارة أخرى، يفترض عدم وجود سياسات تقيد تحرك السلع بين البلدين أو تتداخل مع التحديد السوقى للأسعار والنواتج.

٩- جميع الموارد تكون موظفة بالكامل فى كلا البلدين.

إن معظم هذه الفروض مألوف لك بالفعل، ولكن اثنين منهما يكونان مهمين بصفة خاصة لتوضيح هكشر وأولين لأساس ونمط (لظهور وهيكل) التجارة هما (الفرض ١) : أن هبات (عرض) عوامل الإنتاج تكون مختلفة فى كل بلد و(الفرض ٢) : أن السلع تكون دائماً كثيفة فى استخدامها لعنصر معين من عناصر الإنتاج بغض النظر عن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج. الفرضين يحتاجان للتوضيح بتفصيل أكبر قبل مناقشة نظرية هكشر - أولين.

٣-٣ : وفرة العوامل،كثافة العوامل، وشكل منحني إمكانيات الإنتاج

حيث أن نظرية هكشر – أولين التى سنقوم بعرضها فيما بعد قد عُبر عنها بدلالة وفرة عوامل الإنتاج Factor - abundant وكثافة استخدام عوامل الإنتاج فى دوال إنتاج السلع Factor - intensity ، فإنه من الأهمية بمكان أن يكون معنى هذه المصطلحات واضحاً فى أذهاننا. وعليه، سنقوم أولاً بفحص معنى وفرة عوامل الإنتاج وعلاقتها بأسعار عوامل الإنتاج، وبعدئذ نفحص معنى كثافة استخدام عوامل الإنتاج فى دوال إنتاج السلع، وأخيراً نفحص العلاقة بين وفرة عوامل الإنتاج وشكل منحنى إمكانيات إنتاج كل بلد.

وفرة عوامل الإنتاج وعلاقتها بأسعار عوامل الإنتاج

إنه من المهم أن تفهم أن عبارة «هبات (عرض) عوامل إنتاج مختلفة» إنما يشير إلى **هبات عوامل نسبية مختلفة**، وليس إلى مقادير مطلقة مختلفة. أساسى لتحليل هكشر – أولين هو أن نسب عوامل الإنتاج : الأرض، العمل، ورأس المال (Factor proportions) تكون مختلفة بين البلدين[١].

الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج يمكن أن تعرف بدلالة الوحدات المادية للعاملين الإنتاجيين المتاحة فى كل بلد من البلدين (أى بدلالة القدر الكلى من العمل ورأس المال المتاح فى كل بلد من البلدين). طبقاً لهذا التعريف

(١) إنه لهذا السبب أن نظرية هكشر – أولين تسمى أيضاً نظرية «نسب عوامل الإنتاج» - Factor proportions theory للتجارة الدولية.

(بدلالة الوحدات المادية) البلد (أ) سيكون هو البلد وفير رأس المال - Capital abundant country إذا كانت نسبته من رأس المال / العمل تفوق نسبة رأس المال / العمل فى البلد (ب).

$$\frac{\text{عرض رأس المال فى البلد (أ)}}{\text{عرض العمل فى البلد (أ)}} > \frac{\text{عرض رأس المال فى البلد (ب)}}{\text{عرض العمل فى البلد (ب)}}$$

أو

$$\left(\frac{\text{ر}}{\text{ل}}\right)_{\text{أ}} > \left(\frac{\text{ر}}{\text{ل}}\right)_{\text{ب}}$$

لاحظ أنه ليس القدر المطلق من رأس المال والعمل المتاح فى كل بلد هو الذى يهم، وإنما القدر النسبى relative amount، أى نسبة القدر الكلى لرأس المال إلى القدر الكلى للعمل. فبلد صغير بوحدات مطلقة من رأس المال المادى أقل من بلد كبير لايزال من الممكن أن يكون هو البلد وفير رأس المال طالما أن مقدار رأس المال بالنسبة إلى مقدار العمل لديه يكون أكبر من نفس النسبة فى البلد الكبير. وهكذا، البلد (أ) يمكن أن يكون لديه رأس مال أقل من البلد (ب) ويكون لايزال هو البلد وفير رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) فى البلد (أ) أكبر من نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) فى البلد (ب).

أخيراً، فى حالة البلدين والعاملين من عوامل الإنتاج، إذا كان البلد (أ) هو البلد الذى لديه وفرة نسبية فى عنصر رأس المال، عندئذ، البلد (ب) لابد وأن يكون تلقائياً هو البلد الذى لديه وفرة نسبية فى عنصر العمل.

باختصار، فى حالة البلدين (أ، ب)، والعاملين الإنتاجيين (رأس المال والعمل)، إذا كان لدى البلد (أ) رأس مال أكثر للوحدة من العمل من البلد (ب) [$(ر/ل)_أ$ › $(ر/ل)_ب$]، فإن البلد (ب) يجب أن يكون لديه عمل أكثر للوحدة من رأس المال من البلد (أ) [$(ل/ر)_أ$ ‹ $(ل/ر)_ب$]، فى هذه الحالة، البلد (أ) يقال أنه وفير رأس المال Capital - abundant، والبلد (ب) يقال أنه وفير العمل Labor - abundant (انظر دراسة الحالة المبينة فى جدول (٣-١) لتقديرات عن نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) فى بعض البلاد).

وبإعطاء فروض النموذج عن تماثل تكنولوجيا الإنتاج المستخدمة وتماثل الأذواق أو تفضيلات الطلب فى كلا البلدين، فإن أسعار عوامل الإنتاج فى البلدين ستعكس الندرة النسبية لعوامل الإنتاج فيهما. فكلما كانت الوفرة النسبية من عامل الإنتاج كبيرة، كلما كان سعره النسبى منخفضاً. وفى مثالنا، ستكون نسبة سعر رأس المال (ث ر) إلى سعر وقت العمل (ث ل) منخفضة فى البلد (أ) عنها فى البلد (ب) :

$$\frac{\text{سعر رأس المال فى البلد (أ)}}{\text{سعر العمل فى البلد (أ)}} \quad ‹ \quad \frac{\text{سعر رأس المال فى البلد (ب)}}{\text{سعر العمل فى البلد (ب)}}$$

أو

$$\left(\frac{\text{ث ر}}{\text{ث ل}}\right)_{\text{أ}} \quad ‹ \quad \left(\frac{\text{ث ر}}{\text{ث ل}}\right)_{\text{ب}}$$

وحيث أن سعر رأس المال عادة ما يؤخذ على أنه سعر الفائدة (ف) بينما سعر وقت العمل هو معدل الأجر (جـ)، فإن :

$$\frac{\text{ث ر}}{\text{ث ل}} = \frac{\text{ف}}{\text{جـ}} \quad ، \quad \left(\frac{\text{ف}}{\text{جـ}}\right)_{\text{أ}} \quad ‹ \quad \left(\frac{\text{ف}}{\text{جـ}}\right)_{\text{ب}}$$

جدول (٣-١) : نسبة رأس المال/العمل لبلاد مختارة ١٩٩٣
(رصيد رأس المال للعامل بأسعار ١٩٨٥ الدولية بالدولار)*

بلاد متقدمة	١٩٩٣	بلاد نامية	١٩٩٣
كندا	٤٤٫٩٧٠	كوريا	١٩٫٤٧٥
اليابان	٤١٫٢٨٦	الأرجنتين	١٣٫٧٢٧
ألمانيا	٤١٫١١٥	كولومبيا	١٢٫٧٤٢
فرنسا	٣٧٫٤٦٠	شيلى	١١٫٣٠٦
الولايات المتحدة	٣٥٫٩٩٣	تايلاند	٥٫٨٥٣
إيطاليا	٣٣٫٧٧٥	الفلبين	٣٫٥٩٨
أسبانيا	٣٠٫٨٨٨	الهند	١٫٩٩٧
انجلترا	٢٢٫٥٠٩	كينيا	٨٨٢

* باستبعاد رصيد رأس المال للإنشاءات السكنية.

هذا الجدول يعطى رصيد رأس المال للعامل capital stock per worker لعدد من البلاد المتقدمة والبلاد النامية فى ١٩٩٣. رصيد رأس المال قيس بأسعار ١٩٨٥ الدولية بالدولار لتعكس القوة الشرائية الفعلية للدولار فى كل بلد، ومن ثم تسمح بمقارنات دولية معقولة.

الجدول يبين أن الولايات المتحدة لديها رصيد رأس مال للعامل أدنى من بلاد صناعية أو متقدمة كثيرة (الجزء الأيمن من الجدول)، ولكن رصيد رأس مال للعامل أعلى بكثير من البلاد النامية (الجزء الأيسر من الجدول).

من هذا الجدول، يمكننا هكذا أن نستنتج أن الولايات المتحدة لها ميزة نسبية فى السلع كثيفة رأس المال بالنسبة إلى البلاد النامية ولكن ليس بالنسبة إلى كثير من البلاد المتقدمة أو الصناعية الأخرى. إنه فقط فى السلع كثيفة التكنولوجيا أن يبدو أن الولايات المتحدة لها ميزة نسبية قوية ولا تحتمل الخطأ بالنسبة إلى كل من البلاد المتقدمة والبلاد النامية.

أى أن نسبة سعر رأس المال (ف) إلى سعر العمل (جـ) فى البلد (أ) تكون أقل منها فى البلد (ب). وهكذا، فإن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج فى البلدين سترتبط بدرجة الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيهما. ففى مثالنا، نجد أن البلد (أ) لديه وفرة نسبية فى رأس المال نظراً لتوافر هذا العنصر نسبياً بدرجة أكبر لديه، ولذلك فإن سعر الفائدة يكون منخفض لديه نسبياً. وهكذا أيضاً البلد (ب) الذى لديه وفرة نسبية فى عنصر العمل ستكون معدلات الأجور لديه منخفضة نسبياً.

وهكذا، فكنتيجة للاختلافات فى الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فى البلدين، الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج، أى الأسعار النسبية لرأس المال والعمل، ستكون مختلفة فى البلدين. المنطق هو أنه كلما كانت درجة الوفرة النسبية للعامل كبيرة كلما كان سعره النسبى منخفضاً.

فى البلاد كثيرة السكان، مثل الصين والهند، سعر العمل (معدل الأجر) يكون منخفض نسبياً بينما سعر رأس المال (سعر الفائدة) يكون مرتفع نسبياً. والعكس يميل لأن يكون صحيحاً فى بلد مثل ألمانيا أو الولايات المتحدة.

ومع ذلك، يلاحظ أن سعر عامل الإنتاج لايعكس فقط العرض المتاح من العامل وإنما أيضاً الطلب عليه. فنظراً لأن عوامل الإنتاج لاتستهلك مباشرة وإنما تستخدم لإنتاج سلع وخدمات نهائية التى تستهلك، فإن الطلب على عوامل الإنتاج ينتج من هيكل الطلب على السلع والخدمات النهائية. لذلك فإن الطلب على عامل الإنتاج يشار إليه غالباً على أنه طلب مشتق

Derived demand ناتجاً من قيام المنتجين بتلبية الحاجات الاستهلاكية النهائية. أسعار عوامل الإنتاج لاتعكس فقط التوافر المادى للعوامل قيد البحث، وإنما أيضاً هيكل الطلب النهائى وتكنولوجيا الإنتاج المستخدمة.

ومع ذلك، ولحسن الحظ، حيث أن نموذج هكشر - أولين يفترض أن التكنولوجيا والأذواق أو تفضيلات الطلب تكون واحدة فى كلا البلدين، فإن الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج فى البلدين سترتبط فقط بدرجة الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيهما. فمع كون تأثيرات التكنولوجيا والطلب قد حيدت بين البلدين، فإن البلد الذى بنسبة رأس المال/العمل (ر / ل) الأكبر نسبياً ستكون له أيضاً نسبة سعر الفائدة / الأجر (ف/جـ) الأصغر نسبياً. أى أنه مع كون ر/ل فى البلد (أ) أكبر منها فى البلد (ب) فى وجه تكنولوجيا متساوية وظروف طلب متساوية، فإن ث ر/ ث ل وبالتالى ف / جـ ستكون أصغر فى البلد (أ) عنها فى البلد (ب).

كثافة عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلع :

الملاحظ أن إنتاج السلع المختلفة يستلزم نسب مختلفة من عوامل الإنتاج - أى أن دوال الإنتاج تكون مختلفة بالنسبة للسلع المختلفة. سلعة ما يقال أنها كثيفة العامل x حيثما تكون نسبة العامل x إلى عامل ثان y أكبر عندما تقارن بنسبة مماثلة لاستخدام العوامل لسلعة ثانية. فعلى سبيل المثال، الصلب يقال أنه كثيف رأس المال مقارناً بالقماش لأن نسبة ر / ل فى إنتاج الصلب تكون أكبر من نسبة ر / ل فى إنتاج القماش.

فى عالم من سلعتين (س، ص)، وعاملين إنتاجيين (عمل ورأس مال)، نقول أن السلعة ص تكون كثيفة رأس المال Capital intensive إذا كانت نسبة رأس المال/العمل (ر / ل) المستخدمة فى إنتاج ص أكبر من نسبة رأس المال / العمل (ر/ل) المستخدمة فى إنتاج س..

على سبيل المثال، إذا كان يلزم ٢ وحدة من رأس المال (٢ر) و٢ وحدة من العمل (٢ل) لإنتاج ١ وحدة من السلعة ص، فإن نسبة رأس المال/العمل تكون واحد صحيح. أى أن ر / ل = ٢/٢ = ١ فى إنتاج ص. وفى نفس الوقت، إذا كان يلزم ١ر، ٤ ل لإنتاج ١ وحدة من السلعة س، فإن ر / ل = ١/٤ بالنسبة للسلعة س. وحيث أن ر / ل = ١ بالنسبة للسلعة ص، ر / ل = ١/٤ بالنسبة للسلعة س، فإننا نقول أن السلعة ص كثيفة رأس المال و السلعة س كثيفة العمل Labor intensive.

لاحظ أنه ليست الكمية المطلقة من رأس المال والعمل المستخدمة فى إنتاج السلعتين س، ص هو الذى يهم فى قياس الكثافة الرأسمالية أو الكثافة العمالية للسلعتين، وإنما مقدار رأس المال للوحدة من العمل (أى ر / ل).

على سبيل المثال، افترض أن ٣ر، ١٢ل (بدلاً من ١ر، ٤ل) كانت تلزم لإنتاج ١ س، بينما لإنتاج ١ص كان يلزم ٢ر، ٢ل (كما هو موضح من قبل). فحتى بالرغم من أنه يلزم لإنتاج ١س ٣ر، بينما لإنتاج ١ص يلزم فقط ٢ر، فإن السلعة ص ستكون لاتزال هى السلعة كثيفة رأس المال نظراً لأن ر / ل تكون أعلى بالنسبة لـ ص منها بالنسبة لـ س. أى أن ر / ل = ٢/٢ = ١ بالنسبة لـ ص، ولكن ر/ل = ٣/١٢ = ١/٤ بالنسبة لـ س.

خلاصة القول، نقول أن السلعة ص هى السلعة كثيفة رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال/العمل (ر / ل) أعلى بالنسبة للسلعة ص منها بالنسبة للسلعة س عند كافة الأسعار النسبية الممكنة لعوامل الإنتاج. صناعات البلد (أ) ستستخدم نسبة من رأس المال/العمل (ر / ل) مرتفعة فى إنتاج كلتا السلعتين نظراً لأن السعر النسبى لرأس المال يكون منخفضاً فى البلد (أ) عنه فى البلد (ب). وإذا انخفض السعر النسبى لرأس المال، فإن المنتجين سيقومون بإحلال رأس المال (ر) محل العمل (ل) فى إنتاج كلتا السلعتين لتدنية تكاليف إنتاجهم. وهكذا، نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) سترتفع بالنسبة لكلتا السلعتين، ولكن السلعة ص تستمر فى كونها هى السلعة كثيفة رأس المال، والسلعة س هى السلعة كثيفة العمل.

منحنيات إمكانيات الإنتاج

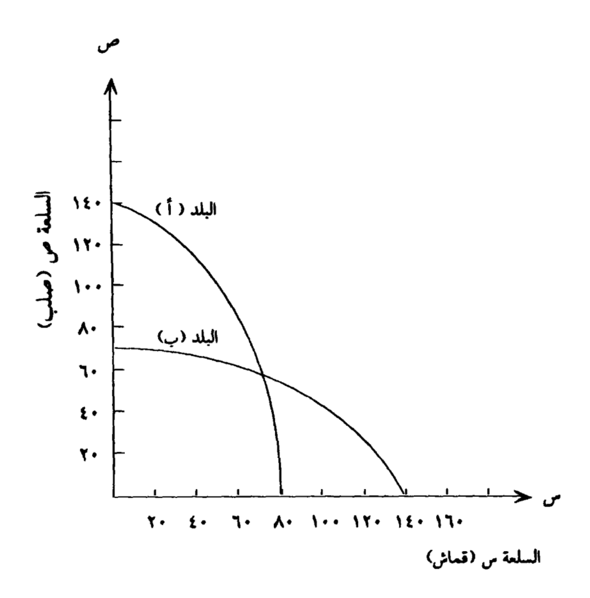
مجموعة الفروض عن الإنتاج تقود إلى الاستنتاج بأن منحنيات إمكانيات الإنتاج ستختلف بين البلدين فقط كنتيجة لهباتهما المختلفة من عوامل الإنتاج. فمع تكنولوجيا متماثلة فى كلا البلدين، ثبات غلة بالنسبة للحجم، وعلاقة كثافة عوامل إنتاج معينة بين المنتجات النهائية، فإن البلد الذى يتمتع بوفرة نسبية فى رأس المال سيكون قادراً على أن ينتج نسبياً قدر أكبر من السلعة كثيفة رأس المال، بينما البلد الذى يتمتع بوفرة نسبية فى العمل سيكون قادراً على أن ينتج نسبياً قدر أكبر من السلعة كثيفة العمل. شكل وموقع منحنياً إمكانيات الإنتاج يتحدد هكذا بواسطة كثافة عوامل الإنتاج فى دوال إنتاج السلعتين والقدر المتاح من كل عامل.

وفى مثالنا، حيث أن البلد (أ) هو البلد الذى يتمتع بوفرة نسبية فى عنصر رأس المال والسلعة ص هى السلعة كثيفة رأس المال، فإن البلد (أ) سيكون قادراً على أن ينتج من السلعة ص قدر أكبر نسبياً من البلد (ب). ومن الناحية الأخرى، حيث أن البلد (ب) هو البلد الذى يتمتع بوفرة نسبية فى عنصر العمل والسلعة س هى السلعة كثيفة العمل، فإن البلد (ب) سيكون قادراً على أن ينتج من السلعة س قدر أكبر نسبياً من البلد (أ). هذا يعطى منحنى إمكانيات إنتاج للبلد (ب) يكون أكثر انبساطاً وأعرض نسبياً من منحنى إمكانيات إنتاج البلد (أ) (إذا قسنا السلعة س على المحور الأفقى).

فى شكل (٣-١) رصدنا منحنيا إمكانيات إنتاج البلد (أ) والبلد (ب) على نفس المجموعة من المحاور. حيث أن البلد (ب) هو البلد وفير العمل والسلعة س هى السلعة كثيفة العمل، فإن منحنى إمكانيات إنتاج البلد (ب) يكون ملتوياً ناحية المحور الأفقى، الذى يقيس السلعة س (أى أنه يكون أكثر توجهاً ناحية السلعة س).

ومن الناحية الأخرى، حيث أن البلد (أ) هو البلد وفير رأس المال والسلعة ص هى السلعة كثيفة رأس المال، فإن منحنى إمكانيات إنتاج البلد (أ) يكون ملتوياً ناحية المحور الرأسى الذى يقيس السلعة ص (أى أنه يكون أكثر توجهاً ناحية السلعة ص).

منحنيا إمكانيات الإنتاج قد رصدا على نفس المجموعة من المحاور حتى يكون الاختلاف فى شكلهما واضحاً، ولأن هذا سيسهل تصوير نموذج هكشر - أولين فى القسم التالى.



شكل (٣-١) : شكل منحنيا إمكانيات إنتاج البلد (أ) والبلد (ب).

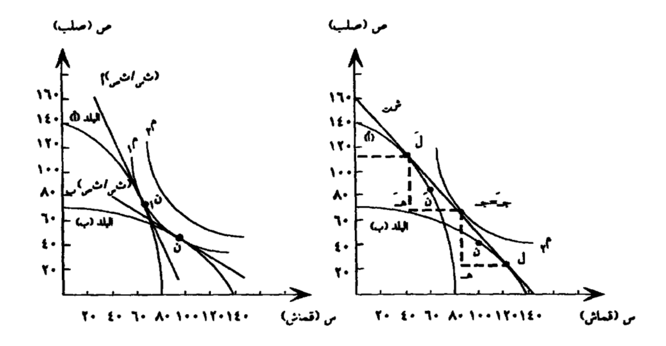
منحنى إمكانيات إنتاج البلد (ب) يكون أكثر انبساطاً وأعرض من منحنى إمكانيات إنتاج البلد (أ)، موضحاً أن البلد (ب) يمكنه أن ينتج نسبياً من السلعة س، كمية أكبر من البلد (أ). السبب فى هذا هو أن البلد (ب) هو البلد وفير العمل والسلعة س هى السلعة كثيفة العمل.

٣-٤ : نظرية هكشر - أولين

الآن إذا مزجنا هذين المنحنيين مختلفى الشكل لإمكانيات الإنتاج مع نفس المجموعة من منحنيات السواء المجتمعية التى تعكس الأذواق أو تفضيلات الطلب فى البلدين، فإنه ستنشأ مجموعتين مختلفين من الأسعار النسبية للسلع فى حالة العزلة، كما هو مبين فى الجزء الأيسر من شكل (٣-٢). السعر النسبى للسلعة ص (الصلب) سيكون أدنى فى البلد (أ) (البلد وفير رأس المال) كما ينعكس فى خط ثمن أشد انحداراً فى حالة العزلة، بينما السعر النسبى للسلعة س (القماش) سيكون أدنى فى البلد (ب) (البلد وفير العمل) كما يتضح من خط ثمن أكثر انبساطاً فى حالة العزلة. حيث أن الأسعار النسبية فى حالة العزلة تكون مختلفة بين البلدين، فإنه ينتج أساس واضح للتجارة من هبات البلدين المختلفة من عوامل الإنتاج.

مضامين التجارة لهذا الموقف يمكن أن ترى من الجزء الأيمن من شكل (٣-٢). خط شروط التجارة ش ت يجب أن يقع بالضرورة بين نسبتى الأسعار الداخليتين، مع كونه أكثر انبساطاً من خط ثمن العزلة فى الدولة (أ) وأشد انحداراً من خط ثمن العزلة فى البلد (ب).

فى هذا الموقف، البلد (أ) سيصدر السلعة ص إلى ويستورد السلعة س من البلد (ب)، ويصل فى معرض ذلك إلى منحنى سواء مجتمعى أعلى. البلد (ب) أيضاً سيجد نفسه أفضل حالاً عن طريق تصدير السلعة س وإستيراد السلعة ص.



شكل (٣-٢) : نموذج هكشر - أولين

منحنى السـواء م١ يكون مشتركاً لكلا البلدين نظراً لافتراض تساوى الأذواق. منحنى السـواء م١ يكون مماساً لمنحنى إمكانيات إنتاج البلد (ب) عند نقطة ن ومماس لمنحنى إمكانيـات إنتـاج البلد (أ) عند نَ. هذا يُعرف السعـر النسبى التوازنى فى حالة اللاتجارة (ث س/ث ص)ب فى البلد (ب) و(ثس/ ثص)أ فى البلد أ (انظر الجزء الأيسر من الشكل).

حيث أن (ثس/ ثص)أ ‹ (ثس/ ثص)ب، فإن البلد (ب) تكون له ميزة نسبية فى السلعة س والبلد (أ) تكون له ميزة نسبية فى السلعة ص.

مع التجـارة (انظر الجزء الأيمن من الشكل) الدولة (ب) تنتج عند النقطة ل وعن طريق مبادلة س مقابل ص تصل إلى نقطة جـ فى الاستهلاك (انظر مثلث التجـارة ل هـ جـ). البلد (أ) ينتج عند لَ وعن طريق مبـادلة ص مقـابل س يصل إلى نقطة جـَ (التى تنطبق على نقطة جـ). كـلا البلدين يكسب من التجارة نظراً لأنهما يستهلكان على منحنى سواء أعلى م٢.

شروط التجارة (نسبة الأسعار) الدولية التوازنية المشتركة التى تنتج هذه النتيجة قد رسمت بين سعرى العزلة لكل من البلدين. خط شروط تجارة دولية واحد، ش ت = $(ث_{س}/ث_{ص})_{دولى}$ ، مماساً لكلا منحنيا إمكانيات الإنتاج، قد استخدم فى الجزء الأيمن من الشكل للسهولة، بالرغم من أن كل ما يلزم هو خط ش ت متساوى الميل، وليس بالضرورة خط مشترك.

لكى يحدث التوازن، فإن صادرات البلد (أ) المرغوبة من السلعة ص (هـَ لَ) ووارداته المرغوبة من السلعة س (هـَ جـ) يجب أن تساوى بالضبط صادرات البلد (ب) المرغوبة من السلعة س (هـ ل) ووارداته المرغوبة من السلعة ص (هـ جـ) عند شروط التجارة الدولية السائدة. عندما يحدث هذا، فإن كلا البلدين يجد نفسه على منحنى سواء أعلى $م_{٢}$ ، موضحاً الكسب المشترك من التجارة.

إنه من الواضح الآن أن الأسعار النسبية المختلفة لعوامل الإنتاج ستولد أسعاراً نسبية مختلفة للسلع فى حالة اللاتجارة. وتبعاً لذلك، يوجد أساس للتجارة، وكل بلد سيقوم بتصدير السلعة التى يمكنه أن ينتجها أكثر رخصاً : السلعة ص (الصلب) فى البلد (أ) والسلعة س (القماش) فى البلد (ب).

مع هذا التحليل لهكشر – أولين فى الذهن، فإن واحداً من استنتاجاته الرئيسية، ويشار إليه عادة بنظرية هكشر أولين، Heckscher-Ohlin theorem يمكن ذكره، كما يلى :

البلد سيصدر عادة السلعة التى تستخدم بكثافة نسبياً عامل الإنتاج الوفير لديه نسبياً، وسيستورد السلعة التى تستخدم بكثافة نسبياً عامل الإنتاج النادر لديه نسبياً.

هذا الاستنتاج يستتبع منطقياً من الفروض المبدئية. وفى حين أن نظرية هكشر– أولين تبدو متفقة بشكل عام مع ما نشاهده فى الواقع، فإن الانحرافات عن فروض هكشر – أولين يمكن أن تؤدى إلى سلوك مختلف بواسطة البلد بدلالة التركيب السلعى لتجارته.

٣-٥ : الاختبارات التجريبية لنظرية هكشر - أولين

فى هذا القسم نعرض ونقيم نتائج الاختبارات التجريبية لنموذج هكشر – أولين. أى نموذج لابد وأن يختبر تجريبياً بنجاح قبل أن يقبل كنظرية. إذا نُقض النموذج بواسطة الشواهد التجريبية، فإنه يجب أن يرفض ويصمم نموذج بديل.

أول اختبار تجريبى لنموذج هكشر – أولين أجرى بواسطة وازيلى ليونتيف فى عام ١٩٥١ مستخدماً بيانات عن الولايات المتحدة لسنة ١٩٤٧. حيث أن الولايات المتحدة هى الدولة التى تتمتع بأكبر وفرة نسبية فى رأس المال فى العالم، فإن ليونتيف توقع أن يجد أنها تصدر سلع كثيفة رأس المال وتستورد سلع كثيفة العمل حسب ما تقوله نظرية هكشر – أولين.

لإجراء هذا الاختبار، استخدم ليونتيف جدول المدخلات – المخرجات للاقتصاد الأمريكى لحساب مقدار العمل ورأس المال فى «حزمة ممثلة» قيمتها ١ مليون دولار من الصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية لسنة ١٩٤٧. (**جدول المدخلات والمخرجات Input-Output table** هو جدول يبين بداية ونهاية كل سلعة فى الاقتصاد).

ويلاحظ أن ليونتيف قام بتقدير نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) بالنسبة لبدائل الواردات الأمريكية بدلاً من الواردات الفعلية للولايات المتحدة. **بدائل الــــواردات Import substitutes** هى سلع، مثل السيارات، التى تنتجها الولايات المتحـدة فى الداخل ولكن أيضـاً تستـوردها من الخـارج (نظراً للتخصص غير الكامل فى الإنتاج). ليونتيف اضطر لأن يستخدم بيانات الولايات المتحدة عن بدائل الواردات لأن بيانات الإنتاج الأجنبى عن الواردات الفعلية للولايات المتحدة لم تكن متاحة. ومع ذلك، فقد علل ليونتيف ذلك بالقول بأنه حتى بالرغم من أن بدائل الواردات الأمريكية ستكون أكثر كثافة رأسمالية من الواردات الفعلية (نظراً لأن رأس المال «ر» فى الولايات المتحدة يكون أرخص نسبياً منه فى الخارج)، فإنها يجب أن لا تزال أقل كثافة رأسمالية من صادرات الولايات المتحدة إذا كان نموذج هكشر - أولين صحيحاً. بطبيعة الحال، استخدم بيانات الولايات المتحدة عن بدائل الواردات، بدلاً من البيانات الأجنبية عن الواردات الفعلية للولايات المتحدة، استبعد من الحسابات سلع، مثل البن والموز، لا يتم إنتاجها على الإطلاق فى الولايات المتحدة.

نتائج اختبار ليونتيف كانت مفزعة. بدائل واردات الولايات المتحدة كانت أكثر كثافة رأسمالية بنسبة ٣٠٪ من صادرات الولايات المتحدة. أى أن الولايات المتحدة يبدو أنها تصدر سلع كثيفة العمل وتستورد سلع كثيفة رأس المال. هذا كان العكس تماماً مما يتنبأ به نموذج هكشر - أولين لأن الولايات المتحدة كان المعتقد أنها بلد وفير رأس المال نسبياً، والتوقع هو أن تكون صادراتها كثيفة رأس المال ووارداتها كثيفة العمل حسب ما تتنبأ به

نظرية هكشر أولين. وقد أصبح هذا التناقض يعرف باسم لغز ليونتيف (انظر جدول ٣-٣).

فى نفس الدراسة، حاول ليونتيف أن يبرر نتائجة بدلاً من رفض نموذج هكشر - أولين. لقد جادل بأن ما لدينا هنا هو خداع بصرى Optical illusion : حيث أنه فى عام ١٩٤٧ إنتاجية العمل الأمريكى كانت تعادل ثلاثة أمثال إنتاجية العمل الأجنبى، فإن الولايات المتحدة هى حقيقة بلد يتمتع بوفرة فى عنصر العمل إذا ضربنا القوة العاملة للولايات المتحدة فى ثلاثة وقارنا هذا الرقم بتوافر رأس المال فى الدولة. لذلك فإنه من المناسب فقط أن صادرات الولايات المتحدة يجب أن تكون كثيفة العمل بالنسبة إلى بدائل واردات الولايات المتحدة. هذا التفسير لم يكن مقبولاً، وليونتيف نفسه تراجع عنه فيما بعد. السبب هو أنه بينما يكون العمل الأمريكى هو بالقطع أكثر إنتاجية من العمل الأجنبى (بالرغم من أن المضاعف ثلاثة المستخدم بواسطة ليونتيف كان تحكمياً إلى حد كبير)، فإنه كذلك يكون رأس المال الأمريكى. لذلك، فإن كل من عمل الولايات المتحدة ورأس مال الولايات المتحدة يجب أن يضرب تقريباً فى نفس الرقم، مما يترك الوفرة النسبية لرأس المال فى الولايات المتحدة كما هى بدون تغيير.

وبالمثل، كان هناك تفسير آخر غير صحيح يزعم أن أذواق الولايات المتحدة كانت متحيزة بشدة لصالح السلع كثيفة رأس المال بحيث تمخضت عن أسعار نسبية مرتفعة لهذه السلع فى الولايات المتحدة. لذلك، فإن الولايات المتحدة ستصدر نسبياً سلع كثيفة العمل. السبب فى أن هذا التفسير غير مقبول هو أن الأذواق معروف أنها تكون متماثلة عبر البلاد. ففى دراسة

جدول (٣-٣) : مستلزمات رأس المال والعمل لكل مليون دولار من الصادرات وبدائل الواردات للولايات المتحدة.

	الصادرات	بدائل الواردات	الواردات / الصادرات
ليونتيف			
(مستلزمات ١٩٤٧ ، تجارة ١٩٤٧):			
رأس المال	$٢,٥٥٠,٧٨٠	$٣,٠٩١,٣٣٩	
العمل (عامل / سنة)	١٨٢	١٧٠	
نسبة رأس المال / العمل (ر / ل) (بالدولارات لكل عامل / سنة)	$١٤,٠١٠	$١٨,١٨٠	١,٣٠
ليونتيف			
(مستلزمات ١٩٤٧ ، تجارة ١٩٥١) :			
رأس المال	$٢,٢٥٦,٨٠٠	$٢,٣٠٣,٤٠٠	
العمل (عامل / سنة)	١٧٤	١٦٨	
نسبة رأس المال / العمل (ر / ل)	$١٢,٩٧٧	$١٣,٧٢٦	١,٠٦
نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) ، باستبعاد الموارد الطبيعية.			٠,٨٨
بالدوين			
(مستلزمات ١٩٥٨ ، تجارة ١٩٦٢) :			
رأس المال	$١,٨٧٦,٠٠٠	$٢,١٣٢,٠٠٠	
العمل (عامل / سنة)	١٣١	١١٩	
نسبة رأس المال / العمل (ر / ل)	$١٤,٢٠٠	$١٨,٠٠٠	١,٢٧
نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) ، باستبعاد الموارد الطبيعية.			١,٠٤
نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) ، باستبعاد الموارد الطبيعية ، وتضمين رأس المال البشرى.			٠,٩٢

قام بها هوتاكير فى ١٩٥٧ عن أنماط الاستهلاك العائلى فى عدة دول وجد أن المرونة الدخلية للطلب بالنسبة للغذاء، الملابس، الإسكان، وفئات أخرى من السلع كانت متشابهة بشكل مدهش عبر البلاد. وكنتيجة لذلك، فإن هذا التفسير للغز ليونتيف القائم على اختلاف فى الأذواق لم يقبل أيضاً.

أحد التفسيرات الممكنة للغز هو أن سنة ١٩٤٧، التى استخدمها ليونتيف للاختبار، كانت قريبة جداً من الحرب العالمية الثانية بحيث لا تكون سنة ممثلة. ليونتيف نفسه أجاب على هذا الانتقاد عن طريق تكرار دراسته فى ١٩٥٦ مستخدماً جدول ١٩٤٧ للمدخلات والمخرجات لاقتصاد الولايات المتحدة ولكن بيانات التجارة لعام ١٩٥١. (السنة ١٩٥١ تؤخذ عادة لتميز اتمام إعادة التعمير ما بعد الحرب). هذا التحليل بين أن صادرات الولايات المتحدة كانت أكثر كثافة فى العمل بنسبة ٦٪ فقط من بدائل واردات الولايات المتحدة. لقد خفض ليونتيف اللغز ولكن لم يزله (انظر جدول ٣-٣).

مصدر التحيز الأكثر عمومية هو أن ليونتيف استخدم نموذج لعاملين (عمل ورأس مال)، ومن ثم جرد من عوامل أخرى مثل الموارد الطبيعية (التربة، المناخ، الثروات المعدنية، الغابات إلخ). ومع ذلك، السلعة قد تكون كثيفة فى الموارد الطبيعية بحيث أن تصنيفها على أنها إما كثيفة رأس المال أو كثيفة العمل (مع نموذج العاملين) من الواضح أنه سيكون غير مناسب. وعلاوة على ذلك، كثير من العمليات الإنتاجية التى تستخدم الموارد الطبيعية - مثل تعدين الفحم، إنتاج الصلب، والزراعة - تستلزم أيضاً مقادير كبيرة من رأس المال العينى. لذلك فإن اعتماد الولايات المتحدة على واردات من

موارد طبيعية كثيرة قد يساعد على توضيح الكثافة الرأسمالية المرتفعة للصناعات الأمريكية المنافسة للواردات.

سياسة التعريفة الجمركية للولايات المتحدة كانت مصدر آخر للتحيز فى دراسة ليونتيف. الرسم الجمركى ليس إلا ضريبة على الواردات. وهو بهذا الشكل، يخفض الواردات وينشط الإنتاج المحلى لبدائل الواردات. فى دراسة عام ١٩٥٤، وجد كرافيس أن الصناعات المحمية بشدة فى الولايات المتحدة كانت صناعات كثيفة العمل. هذا تسبب فى تحيز نمط التجارة وخفض الكثافة العمالية لبدائل الواردات الأمريكية، وبالتالى أسهم فى وجود لغز ليونتيف.

ربما أهم مصدر للتحيز كان هو حقيقة أن ليونتيف ضمن فى قياسه لرأس المال، رأس المال المادى فقط (مثل الآلات، المعدات الأخرى، المبانى، وما إلى ذلك) وتجاهل كلية رأس المال البشرى. **رأس المال البشرى Human capital** يشير إلى التعليم، التدريب الوظيفى، والصحة المضمن فى العمال، الذى يزيد إنتاجيتهم. المضمون هو أنه حيث أن العمل الأمريكى يكون متضمناً رأس مال بشرى أكثر من العمل الأجنبى، فإن إضافة مكون رأس المال البشرى إلى رأس المال المادى سيجعل صادرات الولايات المتحدة أكثر كثافة رأسمالية بالنسبة إلى بدائل الواردات الأمريكية.

ويرتبط برأس المال البشرى نوعاً ما تأثير البحث والتطوير على صادرات الولايات المتحدة. رأس المال «المعرفى» **Knowledge capital** الناتج من البحث والتطوير يؤدى إلى زيادة فى قيمة الناتج المشتق من رصيد معين من

الموارد المادية والبشرية. حتى الملاحظة العابرة تبين أن معظم صادرات الولايات المتحدة تكون كثيفة البحث والتطوير والمهارة. وبناءً عليه، رأس المال البشرى والمعرفى تكون اعتبارات مهمة فى تحديد نمط تجارة الولايات المتحدة. هذه لم تعتبر بواسطة ليونتيف فى دراسته.

فى دراسة قام بها كينن فى ١٩٦٥، قدر فيها رأس المال البشرى المتضمن فى صادرات الولايات المتحدة والسلع المنافسة للواردات، وأضاف هذه التقديرات إلى مستلزمات رأس المال المادى، وعندئذ أعاد حساب نسبة رأس المال/العمل (ر/ل) بالنسبة للصادرات الأمريكية وبدائل الواردات الأمريكية. ومستخدماً بيانات ١٩٤٧ وبدون أن يستبعد المنتجات ذات المحتوى المهم من الموارد الطبيعية (كما فى دراسة ليونتيف الأصلية)، فإن كينن نجح فى إزالة لغز ليونتيف.

فى دراسة سنة ١٩٧١، قام بالدوين بتحديث دراسة ليونتيف عن طريق استخدام جدول المدخلات والمخرجات للولايات المتحدة لعام ١٩٥٨ وبيانات التجارة للولايات المتحدة لعام ١٩٦٢. بالدوين وجد أن استبعاد صناعات الموارد الطبيعية لم يكن كافياً لإزالة اللغز ما لم يضمن رأس المال البشرى (انظر جدول ٣-٣). ومع ذلك، فقد ظل اللغز قائماً بالنسبة للدو ل النامية وبالنسبة لكندا. وقد نشأت نتائج لغزية مماثلة عن طريق استخدام بيانات بلاد أخرى.

بالنظر إلى هذه النتائج المتناقضة، التى لم تحسم الجدل حول اللغز الذى أثاره اختبار ليونتيف لنموذج هكشر - أولين، فإنه لايمكن الحكم بعدم صحة نظرية هكشر - أولين للتجارة الدولية.

الخلاصــة :

١- نظرية هكشر - أولين التى عرضت فى هذا الفصل وسعت نموذج التجارة للفصل السابق لتوضيح أساس (أى ما الذى يحدد) الميزة النسبية. وهذه المسألة قد تُركت إلى حد كبير بدون إجابة بواسطة الاقتصاديين الكلاسيك.

٢- نظرية هكشر-أولين قامت على عدد من الفروض المبسطة (بعضها عمل ضمنياً فقط بواسطة هكشر-أولين). هذه هى (١) بلدين، سلعتين، وعاملين من عوامل الإنتاج، (٢) كلا البلدين يستخدم نفس التكنولوجيا، (٣) نفس السلعة تكون كثيفة العمل فى كلا البلدين، (٤) ثبات غلة بالنسبة للحجم، (٥) أذواق متساوية فى كلا البلدين، (٦) منافسة كاملة فى كل من أسواق السلع وعوامل الإنتاج، (٧) قابلية تامة لانتقال عوامل الإنتاج داخلياً ولكن عدم قابلية الانتقال دولياً، (٨) لاتوجد تكاليف للنقل، أو رسوم جمركية أو عوائق أخرى للتدفق الحر للتجارة الدولية، (٩) كافة الموارد تكون موظفة بالكامل.

٣- فى عــالم من بلدين (البلد «أ» والبلد «ب»)، وسلعتين (س، ص)،وعاملين من عوامل الإنتاج (العمل ورأس المال)، نقول أن السلعة ص تكون كثيفة رأس المال إذا كانت نسبة رأس المال/ العمل / (ر/ل) المستخدمة فى إنتاج ص أكبر من ر/ل بالنسبة لـ س فى كلا البلدين. ونقول أيضاً أن البلد «أ» هو البلد وفير رأس المال إذا كان السعر النسبى

لرأس المال (ف/جـ) أدنى هناك منه فى البلد (ب). وهكذا، منحنى إمكانيات إنتاج البلد (أ) يكون ملتوياً ناحية محور ص، ومنحنى إمكانيات إنتاج البلد (ب) يكون ملتوياً ناحية محور س. حيث أن السعر النسبى لرأس المال يكون أدنى فى البلد (أ)، فإن المنتجين هناك سيستخدمون وسائل إنتاج كثيفة رأس المال فى إنتاج كلتا السلعتين بالنسبة إلى البلد (ب). المنتجين سيقومون أيضاً بإحلال رأس المال محل العمل (مسببين ارتفاع ر/ل) فى إنتاج كلتا السلعتين إذا انخفض السعر النسبى لرأس المال. السلعة ص تظل هى السلعة كثيفة رأس المال إذا ظلت ر/ل أعلى بالنسبة لـ ص منها بالنسبة لـ س فى كلا البلدين عند كافة الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج.

٤- نظرية هكشر-أولين أو هبات عوامل الإنتاج، تقول أن البلد سيصدرالسلعة التى تستخدم بكثافة عامل إنتاجه الوفير والرخيص نسبياً ويستورد السلعة التى تستخدم بكثافة عامل إنتاجه النادر والغالى نسبياً.

٥- من بين كافة القوى الممكنة التى يمكن أن تسبب اختلاف فى الأسعار النسبية للسلع قبل التجارة، هكشر وأولين عزلوا الاختلاف فى هبات عوامل الإنتاج (فى وجه تكنولوجيا وأذواق متساوية) على أنها المحدد الأساسى أو سبب الميزة النسبية.

٦- أول اختبار تجريبى لنموذج هكشر-أولين أجرى بواسطة ليونتيف مستخدماً بيانات عن سنة ١٩٤٧ للولايات المتحدة. ليونتيف وجد أن بدائل واردات الولايات المتحدة كانت أكثر كثافة رأسمالية

بحوالى ٣٠٪ من صادرات الولايات المتحدة. حيث أن الولايات المتحدة هى البلد الأكثر وفرة فى رأس المال، فإن هذه النتيجة كانت عكس ما يتنبأ به نموذج هكشر-أولين وأصبحت تعرف بلغز ليونتيف. هذا اللغز يمكن تفسيره عن طريق (١) أن سنة ١٩٤٧ هى سنة غير ممثلة، (٢) استخدام نموذج عاملين (عمل ورأس مال)، (٣) حقيقة أن الرسوم الجمركية للولايات المتحدة أعطت حماية أكثر للصناعات كثيفة العمل، (٤) استبعاد رأس المال البشرى من الحسابات. ومع ذلك، بعض الدراسات التجريبية الأخرى أعطت نتائج متناقضة.



الفصل الرابع

شـروط التجـارة

Terms of Trade

رأينا فى الفصل الثانى أن الاختلاف فى الأسعار النسبية للسلع بين بلدين فى حالة العزلة هى انعكاس لميزتهما النسبية وتكوّن الأساس لتجارة متبادلة الفائدة. وقد رأينا أيضاً أن الأسعار النسبية التوازنية (شروط التجارة) التى ستتم على أساسها التجارة فى السلعتين تتحدد بقوة الطلب فى البلدين على كل واحدة من السلعتين. وفى هذا الفصل، سنفحص بتفصيل أكبر الكيفية التى تتحدد بها شروط التجارة أو معدل التبادل الدولى، كما سنوضح معنى وكيفية قياس التغيرات فى شروط التجارة.

٤-١: قانون الطلب المتبادل

لقد أجاب ديفيد ريكاردو على السؤال الخاص بماهية السلع التى تصدر وتستورد بالنص على أن هذا سيتحدد بقانون الميزة النسبية. وقد أجاب جون ستيوارت ميل (ثالث الاقتصاديين الكلاسيك العظام بعد آدم سميث وريكاردو) على السؤال الخاص بماهية الشروط التى تتبادل على أساسها الصادرات والواردات فى التجارة الدولية بالنص على أن هذا سيتحدد بقانون الطلب المتبادل.

عندما تقدم ميل (بعد إعادة ذكر مبدأ الميزة النسبية لريكاردو فى شكل واضح) لفحص مسألة «القيم الدولية» أو المعدلات التى سيتم على أساسها تبادل السلع الواحدة بالأخرى فى التجارة الدولية(١)، استخدم تصويراً يركز الانتباه على هذه المشكلة. فبدلاً من أخذ كمية ثابتة من إنتاج كل سلعة فى بلدين مع كون تكاليف العمل تكون مختلفة، افترض قدراً معيناً من العمل فى كل بلد، ولكن نواتج مختلفة. وهكذا فإن صياغته تجرى بدلالة الكفاءة النسبية للعمل، بدلاً من تكلفة العمل النسبية لريكاردو.

وصياغة ميل للمشكلة كانت على النحو التالى : إفترض أنه فى إنجلترا إنتاج ١٠ ياردات من الصوف يكلف (بوحدات العمل) نفس ما يكلفه إنتاج ١٥ ياردة من التيل. وفى ألمانيا، إنتاج ١٠ ياردات من الصوف يكلف نفس ما يكلفه إنتاج ٢٠ ياردة من التيل. أى أنه، بالنسبة لنفس المدخلات من العمل، تنتج إنجلترا وألمانيا نواتج مختلفة من الصوف والتيل على النحو التالى:

	صوف (ياردة)	تيل (ياردة)
إنجلترا	١٠	١٥
ألمانيا	١٠	٢٠

(١) سنستخدم التعبيرات «القيم الدولية»، «ومعدلات التبادل الدولية»، «والأسعار الدولية» بالتبادل. لاحظ أنه ما لم يذكر شئ عن العكس، «الأسعار الدولية» تعنى الأسعار بدلالة السلع، أو معدل التبادل السلعى. بطبيعة الحال، نسبة الأسعار النقدية المناظرة لأى نسبة أسعار سلعية ستكون هى مقلوبها.

من الواضح من هذا المثال أن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية فى إنتاج التيل لأن $\frac{٢٠}{١٥}$ ، $\frac{١٠}{١٠}$ وهو ما ينص على أن إنتاج التيل يكون أكثر كفاءة فى ألمانيا منه فى إنجلترا بالمقارنة بإنتاج الصوف، وإنجلترا لها ميزة نسبية فى إنتاج الصوف، لأن $\frac{١٠}{١٠}$ ، $\frac{١٥}{٢٠}$ وهو ما ينص على أن إنتاج الصوف يكون أكثر كفاءة فى إنجلترا منه فى ألمانيا بالمقارنة بإنتاج التيل. لذلك فإن ألمانيا ستركز على إنتاج التيل وإنجلترا على إنتاج الصوف.

إذا رجعنا إلى مثالنا، نلاحظ أن ١٠ ياردات من الصوف ستبادل فى إنجلترا مقابل ١٥ ياردة من التيل، طالما أن هذه الكميات تمثل تكلفة عمل متساوية. وفى ألمانيا، ١٠ ياردات من الصوف ستبادل مقابل ٢٠ ياردة من التيل، لأن كل من هذه الكميات هى نتاج نفس الكمية من العمل.

ومع ذلك، من الواضح أن التجارة ستفيد إنجلترا لو كانت تستطيع أن تحصل فى مقابل ١٠ ياردات من الصوف على أى شئ أكثر من ١٥ ياردة من التيل، بينما ألمانيا سنربح إذا هى استطاعت أن تحصل على ١٠ ياردات من الصوف مقابل تصدير أى شئ أقل من ٢٠ ياردة من التيل. أى أن الحدود لشروط التجارة (معدل التبادل الدولى) الممكنة تتحدد بواسطة معدلات التبادل المحلية كما تقررها الكفاءة النسبية للعمل فى كل بلد. وهكذا فإن معدل التبادل الدولى الممكن سيقع داخل المدى :

١٠ ياردة صوف = ١٥ ياردة تيل

١٠ ياردة صوف = ٢٠ ياردة تيل

فى داخل هذا المدى لنسب الأسعار/ أو شروط التجارة يمكن أن يسود أى معدل. والسؤال الذى سعى ميل للإجابة عليه كان هو : ماهى العوامل

التى تحدد معدل التبادل الفعلى الذى سيتم على أساسه التبادل الدولى فى السلع؟

أجاب ميل على هذا السؤال بقوله : المعدل الفعلى الذى سيتم على أساسه التبادل سيتوقف على قوة طلب كل بلد على منتج البلد الآخر، أو على الطلب المتبادل. وكقاعدة، سوف يكون معدل التبادل الدولى فى غير صالح البلد الذى يكون طلبه على الواردات هو الأقوى. هنا من المهم أن نلاحظ أن الطلب لا يستعمل فى المعنى العادى كجدول بالكميات التى ستشترى عند سلسلة من الأسعار. بالطلب الدولى، أو الطلب المتبادل، عنى ميل كمية الصادرات التى سيعرضها البلد، عند مختلف شروط التجارة، مقابل كميات مختلفة من الواردات.

وبالرجوع إلى مثالنا، دعنا نتجاهل تكاليف النقل، وافترض أن التجارة بين ألمانيا وإنجلترا قد فتحت على أساس شروط تجارة ١٠ ياردة صوف مقابل ١٧ ياردة تيل. فجدل ميل عندئذ يجرى كما يلى: إذا كان عند هذا السعر الدولى ظروف الطلب المحلى فى البلدين هى بحيث أن الطلب فى إنجلترا سيتم إشباعه بالضبط بـ ١٧٠ مليون ياردة من التيل، وفى ألمانيا، الطلب سيتم إشباعه أيضاً بالضبط بـ ١٠٠ مليون ياردة من الصوف، فإنه سيكون هناك توازن للطلب المتبادل مع كون الصادرات التى يعرضها كل بلد للمبادلة تكون كافة بالضبط للدفع عن وارداته.

أما إذا افترضنا أنه عند السعر الدولى: ١٠ صوف / ١٧ تيل، المشترون الإنجليز كانوا يرغبون فى أن يستهلكوا فقط ١٣٦ مليون ياردة من التيل. من

الواضح أنه عند معدل التبادل أو السعر الجارى، هذه الكمية لن تكون كافية للدفع عن واردات ألمانيا من الصوف والبالغة ١٠٠ مليون ياردة. فألمانيا تستطيع أن تحصل، عند ١٠ صوف/ ١٧ تيل، على ٨٠ مليون ياردة من الصوف، وللحصول على الـ ٢٠ مليون ياردة الإضافية التى يريدها مشتروها، فإن ألمانيا سيكون عليها أن تعرض أكثر من ١٧ ياردة من التيل فى مقابل ١٠ ياردة من الصوف. افترض أنها تعرض ١٨ ياردة من التيل مقابل ١٠ ياردة من الصوف. عند هذا السعر الأعلى للصوف، إنجلترا ستقبل بلا شك مزيداً من التيل، وليكن ١٦٢ مليون ياردة. ولكن مع كون الصوف الآن أغلى فى السعر فى ألمانيا، فإن مشتروها سيأخذون أقل، ربما ٩٠ مليون ياردة من الصوف. فالتوازن سيقام الآن، طالما أنه عند السعر الجديد ١٠ صوف/ ١٨ تيل صادرات ألمانيا من التيل (١٦٢ مليون ياردة) تكون كافية بالضبط للدفع عن قيمة وارداتها من الصوف (٩٠ مليون ياردة).

باختصار :

١- الحدود الممكنة لشروط التجارة الدولية تعطى بشروط التجارة المحلية كما تتحدد بواسطة الكفاءة النسبية للعمل فى كل بلد،

٢- فى داخل هذه الحدود، الشروط الفعلية تتوقف على قوة طلب كل بلد على منتج البلد الآخر.

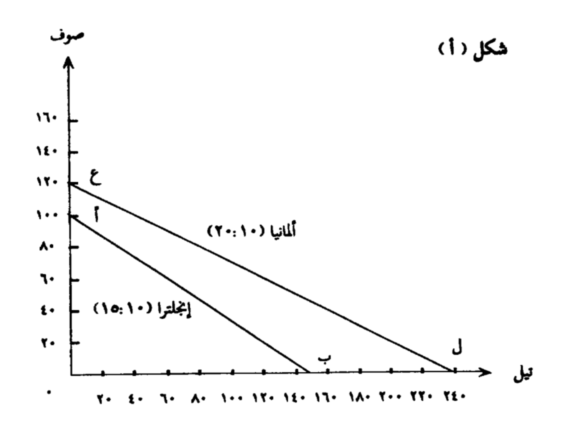
٣- أخيراً، شروط التجارة التى ستكون مستقرة هى فقط تلك التى تكون عندها الصادرات المقدمة بواسطة كل بلد كافية بالضبط للدفع عن الواردات التى يرغبها.

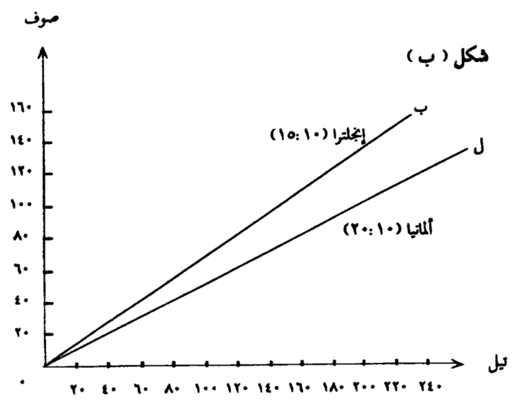
٤-٢ : منحنيات الطلب المتبادل

لقد تم فيما بعد عرض نظرية جون ستيوارت ميل عن الطلب المتبادل بيانياً بواسطة ادجورث وبعد ذلك بواسطة مارشال باستخدام ما يسمى **بمنحنيات الطلب المتبادل أو منحنيات عرض المبادلة** Offer curves . وفيما يلى سنوضح كيف يتحدد معدل التبادل الدولى باستخدام هذه المنحنيات.

إذا عدنا إلى مثالنا عن إنجلترا وألمانيا، يمكن تصوير الوضع على النحو التالى: (انظر شكل ٤-١أ) . فى غياب التجارة الخارجية، يبين منحنى إمكانية إنتاج إنجلترا (أ ب) أن عوامل إنتاجها مجتمعة تستطيع أن تنتج إما ١٠٠ مليون وحدة من الصوف أو ١٥٠ مليون وحدة من التيل، أو أى توفيق من السلعتين يمثل بأى نقطة على منحنى إمكانية إنتاجها. وللتبسيط افترضنا أن الصوف يمكن أن يحول دائماً إلى وحدات من التيل فى إنجلترا على أساس النسبة الثابتة ١٠ :١٥ . فمقابل كل ١٠ وحدات يضحى بها من الصوف يمكن الحصول دائماً على ١٥ وحدة من التيل. وبعبارة أخرى، يعنى هذا الفرض ثبات التكاليف.

ويلاحظ أنه مع ثبات التكاليف تكون نسبة التكاليف هى نفسها نسبة الأسعار المحلية (نسبة التبادل المحلية) . ففى الاقتصاد البريطانى سيجرى مبادلة الصوف بالتيل على أساس ١٠ وحدات صوف : ١٥ وحدة تيل. وأى سعر أعلى للتيل - وليكن ١٢ وحدة صوف : ١٥ وحدة تيل سيحول الموارد من إنتاج الصوف إلى إنتاج التيل - وبالتالى يأخذ عرض الصوف فى النقصان وعرض التيل فى التزايد إلى أن تسترد نسبة الأسعار (نسبة التبادل) ١٠ : ١٥ .

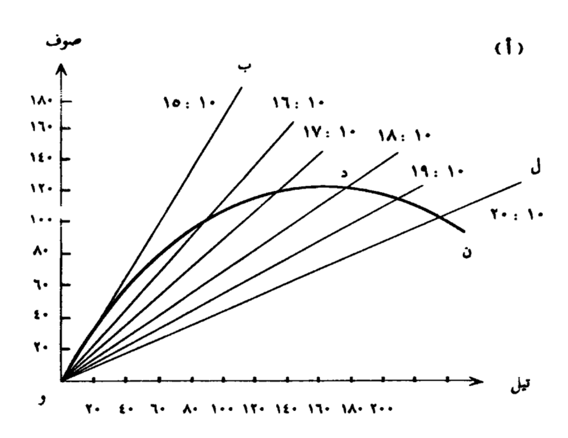

شكل (أ)
صوف
١٦٠
١٤٠
١٢٠
١٠٠
٨٠
٦٠
٤٠
٢٠
ع
أ
ألمانيا (١٠ :٢٠)
إنجلترا (١٠ :١٥)
ب
ل
تيل
٠
٢٠ ٤٠ ٦٠ ٨٠ ١٠٠ ١٢٠ ١٤٠ ١٦٠ ١٨٠ ٢٠٠ ٢٢٠ ٢٤٠

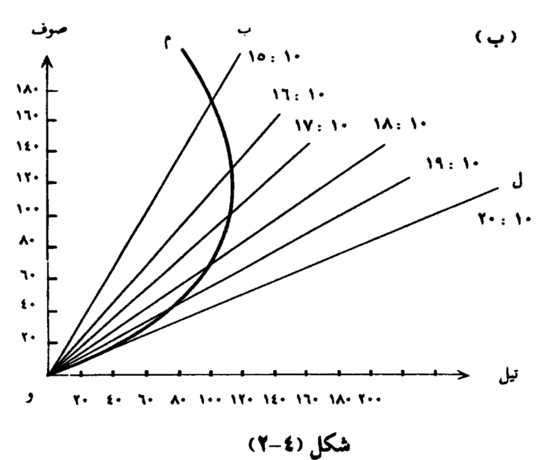

صوف
شكل (ب)
١٦٠
١٤٠
١٢٠
١٠٠
٨٠
٦٠
٤٠
٢٠
ب
إنجلترا (١٠ :١٥)
ل
ألمانيا (١٠ :٢٠)
تيل
٠
٢٠ ٤٠ ٦٠ ٨٠ ١٠٠ ١٢٠ ١٤٠ ١٦٠ ١٨٠ ٢٠٠ ٢٢٠ ٢٤٠

شكل (٤-١)

وبالمثل، فأى سعر أدنى للتيل وليكن ٨ وحدات صوف: ١٥ وحدة تيل سيحول الموارد فى الاتجاه العكسى إلى أن تسترد النسبة ١٠ : ١٥. وعلى ذلك فميل منحنى إمكانية الإنتاج - فى ظل ثبات التكاليف - يعكس نسبة الأسعار المحلية (نسبة التبادل المحلية) داخل الدولة. وبناء عليه يمكن النظر إلى منحنى إمكانية الإنتاج فى ظل ثبات التكاليف على أنه خط ثمن. وكمنحنى إمكانية إنتاج، نكون مهتمين فقط بالزيادة فى إنتاج إحدى السلعتين حالما يخفض إنتاج السلعة الأخرى، أى بالقيم المطلقة للمنحنى، ومع ذلك فكخط ثمن، نكون مهتمين فقط بمعرفة ثمن إحدى السلعتين بدلالة الأخرى، أى بميل الخط. فى هذه الحالة ليس للميل السالب - أى الانحدار الهابط من اليسار إلى اليمين - أى أهمية، ويمكننا رسم الخط بميل موجب من نقطة الأصل كما فعلنا فى شكل (٤-١ب).

إن منحنى عرض المبادلة offer curve لإنجلترا - الذى يبين القدر الذى ترغب فى عرضه من الصوف مقابل قدر محدد من التيل عند مختلف شروط التجارة- قد يبدأ كخط الثمن هذا (و ب). وفى أى الأحوال، فإن خط الثمن هذا هو حد نهائى لايمكن أن يتعداه منحنى عرض المبادلة. وهذا طبيعى، فلن يكون أى بلد راغباً فى عرض منتجات مقابل واردات أقل مما يستطيع أن ينتجه محلياً كبديل للواردات. وبالنسبة لكمية صغيرة من الواردات (التيل)، قد يكون سيان لدى إنجلترا أن تنتج فى الداخل أو أن تشترى بنفس الثمن الداخلى فى السوق الدولية، حتى أن منحنى عرض مبادلة إنجلترا، كما فى شكل (٤-٢أ)، قد يتبع خط الثمن الداخلى لمسافة معينة.


(أ)
صوف
ب
١٥ : ١٠
١٦ : ١٠
١٧ : ١٠
١٨ : ١٠
د
١٩ : ١٠
ل
٢٠ : ١٠
ن
١٨٠
١٦٠
١٤٠
١٢٠
١٠٠
٨٠
٦٠
٤٠
٢٠
و
تيل
٢٠ ٤٠ ٦٠ ٨٠ ١٠٠ ١٢٠ ١٤٠ ١٦٠ ١٨٠ ٢٠٠


(ب)
صوف
م
ب
١٥ : ١٠
١٦ : ١٠
١٧ : ١٠
١٨ : ١٠
١٩ : ١٠
ل
٢٠ : ١٠
١٨٠
١٦٠
١٤٠
١٢٠
١٠٠
٨٠
٦٠
٤٠
٢٠
و
تيل
٢٠ ٤٠ ٦٠ ٨٠ ١٠٠ ١٢٠ ١٤٠ ١٦٠ ١٨٠ ٢٠٠

شكل (٤-٢)

ومع ذلك، ففيما يلى هذه المسافة، فإن منحنى عرض المبادلة يتحرك بعيداً عن خط الثمن. وهذا طبيعى، فليس من المعقول أن يستمر البلد فى الاستيراد بنفس الثمن الداخلى، بل إنه يلجأ عادة إلى الإستيراد بثمن أقل. وبعبارة أخرى، فإن القدر الذى تعرضه إنجلترا من الصوف مقابل قدر معين من التيل يقل نسبياً كلما زاد الإستيراد.

افترض أنه قبل قيام التجارة، نسبة الأسعار بين الصوف والتيل فى إنجلترا هى ١٠ : ١٥ كما تعطى بميل خط الثمن و ب. إذا خفضنا ثمن التيل (سلعة الإستيراد) بدلالة الصوف (سلعة التصدير)، فإن الخط و ب سيدور حول (و) فى اتجاه عقارب الساعة. عندئذ نحصل على منحنى عرض مبادلة إنجلترا و ن – المنحنى الذى يبين مقدار ما سترغب إنجلترا فى عرضه من الصوف– عند الأثمان المختلفة– مقابل قدر معين من التيل. وبالتعبير عن نفس الشئ عكسياً، يبين منحنى عرض مبادلة إنجلترا مقدار ما سترغب فى طلبه من التيل – عند أثمان معينة للتيل بدلالة الصوف.

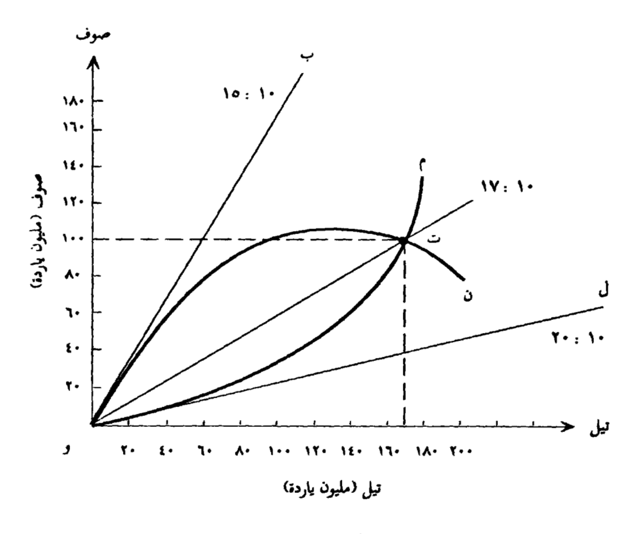
ويصور ميل منحنى عرض المبادلة – أنه كلما كانت هناك كميات أكثر فأكثر متاحة من التيل، فإن إنجلترا ستعرض كميات أقل فأقل من الصوف للوحدة من التيل – عاكساً تناقص المنفعة الحدية لسلعة الإستيراد (التيل) من ناحية، وزيادة المنفعة الحدية لسلعة التصدير (الصوف) من ناحية أخرى. وعند نقطة ما مثل (د)، قد يكون البلد غير راغب فى أن يتنازل عن أى وحدات أكثر من الصوف مقابل وحدات إضافية من التيل. وعلاوة على ذلك، ففى مسافة ما فيما يلى هذه النقطة، قد يميل منحنى عرض المبادلة إلى أسفل. عند هذه النقطة ستكون إنجلترا مستعدة لقبول وحدات أكثر من التيل فقط

إذا كان عليها أن تتنازل عن وحدات أقل من الصوف. ومنحنى عرض المبادلة هو نوع خاص من منحنيات الطلب، يعبر عن الطلب على السلعة المستوردة (التيل) بدلالة السلعة المصدرة (الصوف) بدلاً منه بدلالة النقود.

وبتطبيق تحليل مماثل على ألمانيا، نستطيع أن نشتق منحنى عرض مبادلتها و م كما فى شكل (٤-٢ب).

نستطيع الآن أن نجمع بين منحنيا عرض المبادلة للدولتين لبيان شروط التجارة التوازنية. فى الشكل (٤-٣) و ن يمثل منحنى عرض مبادلة إنجلترا للصوف (طلب إنجلترا على التيل)، و م يمثل منحنى عرض مبادلة ألمانيا للتيل (طلب ألمانيا على الصوف). وميل الخط وب يمثل نسبة التبادل المحلية بين الصوف والتيل فى إنجلترا قبل قيام التجارة، بينما يمثل ميل الخط و ل نسبة التبادل المحلية بين السلعتين فى ألمانيا قبل قيام التجارة.

إن إنجلترا لن تتاجر مع ألمانيا ما لم تستطع أن تحصل على التيل بثمن أرخص مما لو أنتجت كلتا السلعتين فى الداخل، وألمانيا هى الأخرى لن تتاجر مع إنجلترا ما لم تستطع أن تحصل على الصوف بثمن أرخص مما لو أنتجت كلتا السلعتين فى الداخل. فنسبة التبادل التى تتاجر على أساسها إنجلترا وألمانيا يجب بالتالى أن تقع بين الحدين اللذين تضعهما نسبة التبادل المحلية فى البلدين فى غياب التجارة الخارجية. وستتحدد نسبة التبادل (شروط التجارة) التوازنية بنقطة تقاطع منحنيا عرض المبادلة ت فى الشكل، وميل الخط و ت يعطى نسبة التبادل، أو شروط التجارة، التواز نية (١٠ : ١٧). وعند هذه النسبة التوازنية للتبادل ستكون الكمية التى ترغب إنجلترا فى



شكل (٤-٣)

تصديرها من الصوف مساوية بالضبط للكمية التى ترغب ألمانيا فى استيرادها من الصوف، كما ستكون الكمية التى ترغب ألمانيا فى تصديرها من التيل مساوية بالضبط للكمية التى ترغب إنجلترا فى استيرادها من التيل. وعند أى نسبة أخرى للتبادل خلاف تلك الممثلة بميل الخط و ت سيرغب أحد البلدين فى أن يصدر من إحدى السلعتين، أكثر مما يرغب البلد الآخر فى أن يستورد والعكس بالعكس. لذلك فإن مثل هذه النسبة للتبادل لن تمثل مركز توازن، وستوجد قوى تميل لأن تعيد شروط التجارة إلى مركزها التوازنى.

٣-٤ : قياس التغيرات في شروط التجارة

فى نظر جون ستيوارت ميل، شروط التجارة كانت تعبر عن علاقة تبادلية -الشروط التى على أساسها الصادرات من أحد البلاد تبادل مقابل وارداته. وتحسناً فى شروط التجارة يوضح أن حجماً أكبر من الواردات عن ذى قبل يمكن الحصول عليه فى مقابل حجم معين من الصادرات. مثل هذا التغير يوضح تحسناً فى ما أسماه ميل **«شروط تجارة المقايضة»** **Barter Terms of Trade**، وأحياناً يشار إليها **«بشروط التجارة السلعية»** **Commodity Terms of Trade**.

شروط التجارة السلعية

فى عصر جون ستيوارت ميل، كانت الأساليب الإحصائية لاتزال فى مهدها، وقد مرت بعض السنوات قبل أن يصبح القياس الصحيح للتغيرات فى شروط تجارة البلد ممكناً. اليوم نحن نقيس التغيرات فى شروط التجارة السلعية على مدى فترة معينة من الزمن بمقارنة التغيرات فى أسعار واردات البلد بالتغيرات فى أسعار صادراته. فانخفاض فى أسعار الواردات بالنسبة إلى أسعار الصادرات يعنى أن البلد يستطيع أن يحصل على حجم أكبر من الواردات عن ذى قبل فى مقابل كمية معينة من الصادرات. ونحن نقيس مثل هذا التحسن بزيادة فى ش ت$_{س}$، حيث أن ش ت$_{س}$ تمثل شروط التجارة السلعية.

$$\text{ش ت}_{\text{س}} = \frac{\text{ث}_{\text{ص}}}{\text{ث}_{\text{و}}} \times ١٠٠$$

$\text{ث}_{\text{ص}}$ = الرقم القياسى لأسعار الصادرات

$\text{ث}_{\text{و}}$ = الرقم القياسى لأسعار الواردات

فإذا حدث أنه على مدى الفترة، أسعار الصادرات ترتفع بأكثر من أسعار الواردات، عندئذ بأخذ نسبة أسعار الصادرات إلى أسعار الواردات فى سنة الأساس = ١٠٠ ، فإن المؤشر سيبين قيمة أكبر من ١٠٠ . فعلى سبيل المثال، إذا ارتفع الرقم القياسى لأسعار الصادرات من ١٠٠ إلى ١٢٠ ، بينما ارتفع الرقم القياسى لأسعار الواردات من ١٠٠ إلى ١١٠ ، فإن مؤشر شروط التجارة السلعية يرتفع من ١٠٠ إلى ١٠٩ . وعند شروط التجارة الجديدة، الوحدة من الصادرات ستشترى واردات أكثر بنسبة ٩٪ منه عند شروط التجارة القديمة. هذا التغير هو تغير موافق فى شروط تجارة البلد. والتغير الموافق يعنى أن واردات أكثر يمكن الحصول عليها للوحدة من السلع المصدرة عن ذى قبل. ومن الناحية الأخرى، الانخفاض فى مؤشر شروط التجارة السلعية، يسمى تغير غير موافق، يعنى أن البلد يمكنه أن يستورد أقل فى مقابل أى قدر معين من الصادرات أو، ماهو نفس الشئ، أنه يجب عليه أن يصدر أكثر ليدفع عن أى قدر معين من الواردات. على سبيل المثال، الارتفاع الحاد فى أسعار البترول فى السبعينات أدى إلى تغيرات كبيرة غير موافقة فى شروط تجارة البلاد المستوردة للبترول بما فى ذلك الولايات المتحدة. وعندما انخفضت أسعار البترول بشدة فى منتصف الثمانينات، فإن شروط تجارة البلاد المستوردة للبترول تغيرت تغيراً موافقاً.

وعلى حين أن التغيرات فى شروط التجارة السلعية تكون ذات أهمية للمركز الخارجى للبلد، فإن مثل هذه التغيرات ينبغى أن تفسر بحذر. ففى المحل الأول، هناك مشكلة الأرقام القياسية المعتادة لاختيار سنة أساس ملائمة. فلكى يكون لتغير ما معنى ينبغى أن ينقضى وقت معقول بين سنة الأساس والسنة محل الاعتبار. ولكن إذا كانت هذه الفترة طويلة جداً فإن نمط صادرات أو واردات البلد يحتمل أن يكون قد تغير كثيراً بحيث يجعل المقارنة فى غير محلها. فيبدو أنه من غير المجدى مثلاً أن نحاول أن نقيس التغير فى شروط تجارة مصر فيما بين ١٩١٣ والوقت الحاضر. هناك أيضاً الصعوبة الواضحة لإدخال التغيرات النوعية Quality changes فى المؤشر. هذا الاعتبار يكون ذات أهمية فى تقدير التغيرات فى شروط التجارة للبلاد الزراعية فى مواجهة البلاد الصناعية. فالبرغم من أن نوعية الحبوب ومعظم المواد الغذائية لا يحتمل أن تكون قد تغيرت كثيراً على مدى الخمس وعشرون عاماً الماضية، فإن نوعية كثير من السلع الصناعية قد تحسنت تحسناً عظيماً. وهكذا، فعلى الرغم من أن البلاد المنتجة للمواد الأولية ربما تحصل على حجم أصغر من المنتجات المصنوعة المستوردة فى مقابل كمية معينة من صادرات المواد الغذائية عما كانت تحصل عليه منذ عشرين أو خمسين سنة، إلا أن نوعية المنتجات المصنوعة قد تحسنت بلا شك تحسنا كبيراً.

ويلاحظ أنه بالرغم من أنه يفترض عادة أن حدوث تدهور فى شروط تجارة أحد البلاد عندما تنخفض أسعار صادراته بالنسبة إلى السعر الذى يدفعه للواردات، فإنه ينبغى التمييز بين انخفاض نسبى فى أسعار الصادرات يرجع إلى تغير فى ظروف الطلب فى الخارج على منتجات البلد، وواحد يرجع إلى

انخفاض فى التكاليف المحلية. إنه الأول فقط هو ما يعتبر تدهور حقيقى فى المركز الخارجى للبلد. وقد تحقق جون ستيوارت ميل نفسه من هذا التمييز. وفى تصويره للتجارة بين إنجلترا وألمانيا تحاشى أن يجادل بأن التحرك غير الموافق فى شروط تجارة ألمانيا الراجع إلى إدخال أساليب إنتاج محسنة فى صناعة التيل الألمانية سيكون ضاراً لهذا البلد. لقد أشار ميل إلى أن الانخفاض فى أسعار الصادرات الألمانية قد يكون راجعاً إلى انخفاض فى التكاليف فى ألمانيا.

وتبعاً لذلك، ينبغى على المرء أن يميز بين تدهور فى شروط تجارة البلد يرجع إلى انخفاض فى التكاليف، وواحد يرجع إلى انخفاض فى الطلب الخارجى على منتجاته. وإحدى الطرق للتغلب على هذه المشكلة هى أن نأخذ فى الاعتبار فى المؤشر ليس فقط التغيرات فى أسعار الصادرات والواردات، ولكن أيضاً التغيرات فى الإنتاجية. وهكذا، فانخفاض فى أسعار الصادرات الراجع إلى تحسن فى الكفاءة يعكس نفسه فى المؤشر بصورة مختلفة عن انخفاض ناجم عن انخفاض فى الطلب الخارجى.

شروط التجارة الدخلية

أحد المداخل الحديثة لمسألة شروط التجارة هو ما قدمه بروفسور دورانس، الذى استخدم فكرة **شروط التجارة الدخلية Income Terms of Trade**. هذا المؤشر، الذى يأخذ فى الحسبان حجم صادرات البلد فضلاً عن أسعار صادراته ووارداته، صمم ليبين التغيرات فى مقدرة البلد على الاستيراد فى مقابل الصادرات. إنه بالتالى يأخذ فى اعتباره التغيرات فى أسعار الصادرات

والواردات (شروط التجارة السلعية) وحجم الصادرات. والتغير فى شروط التجارة الدخلية للبلد يقاس كمايلى :

$$ش\ ت_{د} = \frac{ث_{ص}ك_{ص}}{ث_{و}} \times ١٠٠$$

حيث :

$ش\ ت_{د}$ = شروط التجارة الدخلية للبلد

$ث_{ص}$ = الرقم القياسى لأسعار الصادرات

$ث_{و}$ = الرقم القياسى لأسعار الواردات

$ك_{ص}$ = الرقم القياسى لحجم الصادرات

وبناء عليه، فالمؤشر يحسب بقسمة الرقم القياسى لقيمة الصادرات على الرقم القياسى لأسعار الواردات. والارتفاع فى قيمة مؤشر شروط التجارة الدخلية يوضح أن البلد يستطيع أن يحصل على حجم أكبر من الواردات عن ذى قبل من بيع صادرته - فمقدرته على الاستيراد تكون قد زادت. وشروط التجارة الدخلية لأحد البلاد يمكن أن تتحسن بينما تتدهور شروط تجارته السلعية، لأنه مع أسعار ثابتة للواردات، انخفاضاً فى أسعار الصادرات قد يصطحب بزيادة فى مبيعات التصدير بحيث أن القيمة الكلية للصادرات ترتفع.

هذا المؤشر لا يقيس فى أى معنى معقول الكسب من التجارة. فتحسناً فى المؤشر قد يعنى ببساطة أن مزيداً من الصادرات يضحى بها عن ذى قبل، وينبغى ألا ننسى أبداً أن الصادرات تتضمن موارد حقيقية التى كان يمكن أن

تستخدم لتحسين مستوى المعيشة المحلى. كما أن المؤشر لا يدلنا على ما إذا كانت المقدرة الكلية للبلد على الاستيراد، المقامة على أساس كافة متحصلاته من النقد الأجنبى، قد زادت أم لا. إنه يدلنا فقط على ماذا يحدث لمقدرته على الاستيراد المقامة على أساس الصادرات فقط. فإذا اصطحب تدهور فى شروط التجارة الدخلية بتدفق كبير للداخل لرأس المال الأجنبى أو بتحسن فى المتحصلات غير المنظورة، فإن مقدرة البلد على الاستيراد تكون قد زادت بالرغم من تدهور شروط التجارة الدخلية.

مناقشتنا للمؤشرات المختلفة لشروط التجارة ليست مانعة جامعة، وبدون شك بمضى الوقت ستضاف أفكار أخرى إلى تلك الموجودة بالفعل. والمؤشرات التى ذكرناها تكون أحياناً نافعة فى إلقاء الضوء على المشكلة الاقتصادية لبلد معين. إنها على الأقل أداة نافعة فى توضيح القوى المؤثرة على الكسب الذى يشتقه أحد البلاد من التجارة. والقارئ سيتحقق من أن بعض طرق القياس تكون أكثر ملاءمة من الأخرى لغرض معين. فعلى سبيل المثال، إذا كنا نرغب فى تقدير وقع التغير فى أسعار السلع على مقدرة أحد البلاد المتخلفة على تنفيذ برنامج للاستيراد، عندئذ فإن مدخل دورانس لشروط التجارة الدخلية يبدو معقولاً. هذا المؤشر يدلنا على ما إذا كان -مثلاً- انخفاض فى أسعار صادرات مثل هذا البلد يتمخض عن زيادة كافية فى حجم صادراته لتعويض التدهور فى شروط التجارة السلعية. ولكن أياً كان المؤشر المستخدم لشروط التجارة، فإن دلالته ينبغى أن تفسر بحذر، ومع الأخذ فى الاعتبار الظروف الخاصة لأى موقف معين.

٤-٤ : بعض التقديرات لشروط التجارة

المكاسب التى تحصل عليها الدولة من تجارتها الخارجية تتكون من دخل أكبر بسبب المدى الأعراض من السلع المتاح للمستهلكين والأثر الموافق الذى يكون للتجارة على مستويات الإنتاجية. تقدير هذه المكاسب فى وقت معين سيكون صعباً للغاية، لأنه سيستلزم معرفة بما كانت ستكلفه واردات الدولة إذا هى أنتجتها بنفسها بدلاً من شرائها من مصدر أجنبى أقل تكلفة. بدلاً من ذلك، حاول الاقتصاديون أن يقيسوا اتجاه هذه المكاسب على مر الوقت. هذا يتم عمله عن طريق حساب التغيرات فى شروط التجارة.

شروط التجارة السلعية هى المقياس المستخدم عادة لاتجاه مكاسب التجارة. إنها تقيس العلاقة بين الأسعار التى تحصل عليها الدولة لصادراتها والأسعار التى تدفعها لوارداتها على مدى فترة زمنية معينة. هذه تحسب كما رأينا عن طريق قسمة الرقم القياسى لأسعار صادرات الدولة على الرقم القياسى لأسعار وارداتها، مضروباً فى ١٠٠ للتعبير عن شروط التجارة كنسبة مئوية : [(ثـ$_{ص}$ / ص$_{و}$) × ١٠٠].

تحسناً فى شروط تجارة الدولة يستلزم أن ترتفع أسعار صادراتها بالنسبة إلى أسعار وارداتها على مدى الفترة الزمنية المعينة. فى هذه الحالة، يلزم التضحية بكمية أصغر من سلع التصدير المباعة فى الخارج للحصول على كمية معينة من الواردات. وبالعكس **تدهوراً** فى شروط تجارة الدولة يرجع إلى ارتفاع فى أسعار وارداتها بالنسبة إلى أسعار صادراتها على مدى الفترة الزمنية. فى هذه الحالة، يلزم التضحية بكمية أكبر من الصادرات لشراء كمية معينة من الواردات.

جدول (٤-١) يعطى شروط التجارة السلعية لبعض البلاد. مع ١٩٩٠ كسنة الأساس (تساوى ١٠٠)، الجدول يبين أنه بحلول ١٩٩٧، الرقم القياسى اليابانى لأسعار الصادرات قد ارتفع إلى ١٣٤، زيادة قدرها ٣٤٪. خلال نفس الفترة، الرقم القياسى لأسعار الواردات اليابانية ارتفع بمقدار ٦٪، إلى مستوى ١٠٦.

جدول (٤-١) : شروط التجارة السلعية، ١٩٩٧ (١٩٩٠ = ١٠٠)

البلد	الرقم القياسى لأسعار الصادرات	الرقم القياسى لأسعار الواردات	شروط التجارة
اليابان	١٣٤	١٠٦	١٢٦
هولندا	١٠٧	١٠٤	١٠٣
كوريا الجنوبية	١٠٦	١٠٤	١٠٢
المملكة المتحدة	١١٦	١١٥	١٠١
الولايات المتحدة	١٠٨	١٠٨	١٠٠
كندا	١٠٤	١٠٤	١٠٠
ألمانيا	١٠٨	١١٠	٩٨
استراليا	٩٤	١٠٩	٨٦

باستخدام معادلة شروط التجارة السلعية، نجد أن شروط التجارة اليابانية ارتفعت بمقدار ٢٦٪ [(١٣٤ / ١٠٦) × ١٠٠ = ١٢٦] على مدى الفترة ١٩٩٠-١٩٩٧. هذا يعنى أنه لشراء كمية معينة من الواردات، فإنه كان على اليابان أن تضحى بقدر أقل بمقدار ٢٦٪ من الصادرات؛ وبالعكس، بالنسبة إلى كمية معينة من الصادرات، اليابان كان يمكنها أن تحصل على

واردات أكثر بمقدار ٢٦٪. جدول (٤-٢) يبين تحركات تاريخية فى شروط التجارة بالنسبة للبلاد الصناعية، والبلاد المصدرة للبترول، والبلاد النامية غير المصدرة للبترول.

جدول (٤-٢) : شروط التجارة السلعية : تغيرات سنوية (نسبة مئوية)

السنة	البلاد الصناعية	البلاد المصدرة للبترول	البلاد النامية غير المصدرة للبترول
١٩٧٧ - ١٩٨٨ (متوسط)	٠,٧	٠,٤	-٠,٧
١٩٩٠	-٠,٤	١٢,٦	-١,٣
١٩٩٢	٠,٦	٤,٧	-١,٨
١٩٩٤	١,٢	-٠,٩	١,٩
١٩٩٦	-٠,١	٤,١	-٠,١
١٩٩٨	-٠,٤	١,٣	-٠,٤

بالرغم من أن التغيرات فى شروط التجارة السلعية توضح اتجاه التحرك فى المكاسب من التجارة، فإن مضامينها يجب أن تفسر بحذر. افترض أنه تحدث زيادة فى الطلب الأجنبى على صادرات مصر، مؤدية إلى أسعار وإيرادات أعلى بالنسبة للمصدرين المصريين. فى هذه الحالة، شروط التجارة المتحسنة تعنى أن مكاسب مصر من التجارة تكون قد زادت. ومع ذلك، افترض أن السبب فى هذا الارتفاع فى أسعار الصادرات وشروط التجارة إنما يرجع إلى انخفاض إنتاجية العمال المصريين. إذا كان هذا يتمخض عن انخفاض مبيعات التصدير وإيراد أقل مكتسب من الصادرات، فإنه لايمكننا

القول بأن رفاهية مصر قد تحسنت(١). ومع ذلك، فبالرغم من هذه المحدودية، فإن شروط التجارة السلعية هى فكرة نافعة. على مدى فترة طويلة، هى تصور كيف تغير نصيب البلد من المكاسب العالمية من التجارة وتعطى مقياس تقريبى لحظ البلد فى السوق العالمى.

(١) الصعوبات الأخرى التى نواجهها عندما نفسر شروط التجارة السلعية تشمل (أ) السماح للتغيرات فى نوعية المنتجات وللمنتجات الجديدة، (ب) تحديد طرق تقويم الصادرات والواردات، (جـ) تحديد طرق لإعطاء وزن للمنتجات الداخلة فى الأرقام القياسية للأسعار.

الفصل الخامس

أدوات السياسة التجارية

مقدمة

بالرغم من الحجج النظرية المقنعة التى تشير إلى مكاسب الرفاهة الصافية التى تنتج من التجارة الدولية غير المقيدة، فإن الأفراد والمنظمات يستمرون فى الضغط على صانعى السياسة الحكوميين لتقييد الواردات أو لزيادة حجم صادرات البلد بصورة مصطنعة.

ونظراً لأن توسع أو انكماش التجارة الدولية له مضامين بالنسبة لتوزيع الدخل، فإنه من المهم أن نفهم من هم «الفائزون» ومن هم «الخاسرون» من التدخل فى حرية التجارة من أجل تقدير المرغوبية الاقتصادية والسياسية للسياسات التجارية البديلة.

حيث أن أثر القيود يختلف مع الأداة التجارية المعينة المستخدمة، فإن الاقتصاد السياسى للسياسة التجارية يمكن أن يصبح معقداً جداً. هذا يكون حقيقى بصفة خاصة عندما تؤخذ الآثار الديناميكية للسياسة التجارية فى الحسبان، جنباً إلى جنب مع المسلك الاستراتيجى من جانب الحكومات.

هذا الفصل يدخل مختلف أدوات السياسة التجارية التى تستخدمها الدول للتدخل مع تخصيص حرية التجارة للموارد. إن نظرة على أى جريدة يومية يجعل من الواضح أن الحكومات لا تلتزم بحرية التجارة بالرغم من الحالة القوية لمكاسب الكفاءة والرفاهة من التجارة التى طورت فى الفصول السابقة. صانعى السياسة الحكوميين قد أثبتوا أنهم بارعين فى استنباط إجراءات مختلفة لتقييد التدفق الحر للسلع والخدمات. فى هذا الفصل، نصف بعضاً من أهم أشكال التدخل مع السير الطبيعى للتجارة .

القسم الأول، يناقش الرسوم الجمركية وقياسها. إن عديداً من أدوات السياسة الأكثر شيوعاً المستخدمة للتأثير على الصادرات قد عرضت فى القسم التالى، متبعة بفحص لمختلف العوائق غير الجمركية التى عادة ما تستخدم لخفض الواردات. المادة العلمية فى هذا الفصل تخدم كخلفية لتحليل آثار التجارة المحفوزة بالسياسة وآثار الرفاهة الذى سيأتى فى الفصل التالى.

٥-١ : الرسوم الجمركية Tariffs .

الرسوم الجمركية تأخذ شكلين رئيسيين : رسوم نوعية Specific tariffs، التى تفرض كمبلغ ثابت من النقود على كل وحدة من السلعة، ورسوم قيمية Advalorem tariffs التى تفرض كنسبة مئوية من سعر السلعة.

الرسوم النوعية Specific tariffs

الرسم النوعى هو رسم استيراد import duty الذى يعين ضريبة نقدية ثابتة للوحدة المادية من السلعة المستوردة بغض النظر عن السعر. وهكذا،

فالرسم النوعى قد يكون ٢٥ جنيه للطن المستورد أو ٢ قرش للرطل. فاتورة ضريبة الاستيراد الكلية تكون قد فرضت تمشياً مع عدد الوحدات التى تأتى إلى البلد المستورد وليس حسب سعر أو قيمة الواردات. سلطات الضريبة يمكن أن تحصل رسوم نوعية بسهولة لأنها تحتاج فقط لأن تعرف الكمية المادية للواردات التى تأتى للبلد، وليس قيمتها النقدية. ومع ذلك، الرسم النوعى له عيب أساسى كأداة للحماية بالنسبة للمنتجين المحليين لأن قيمته الحمائية تختلف عكسياً مع سعر الواردات.

فإذا كان سعر الوارد من المنتج الأجنبى هو ٥ جنيه والتعريفة هى ١ جنيه للوحدة، فإن هذا يكون مساوياً لرسم جمركى ٢٠٪. ومع ذلك، إذا حدث تضخم وسعر الوارد يرتفع إلى ١٠ جنيه، فإن الرسم النوعى يكون الآن فقط ١٠٪ من قيمة الوارد.

المنتجين المحليين يمكن أن يشعروا بحق أن هذا الرسم الجمركى لا يؤدى مهمة الحماية (بعد التضخم) التى اعتاد أن يؤديها، بالرغم من أن رفاهية المستهلكين تكون قد زادت. التضخم الذى حدث أثناء وبعد الحرب العالمية الثانية ومرة أخرى فى شكل درامى فى أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات قد قاد الدول للتحول بعيداً عن الرسوم النوعية، ولكنها لا تزال توجد على كثير من السلع.

الرسوم القيمية Advalorum tariffs

الرسم القيمى يجعل من الممكن بالنسبة للمنتجين المحليين أن يتغلبوا على فقدان القيمة الحمائية التى يكون الرسم النوعى خاضعا لها خلال التضخم.

الرسم القيمى يفرض كنسبة ثابتة من القيمة النقدية للوحدة من السلعة المستوردة. وهكذا، إذا كان معدل الرسم القيمى هو ١٠ ٪، فإن سلعة مستوردة بسعر عالمى ١٠ جنيه سيكون لها ضريبة ١ جنيه يضاف كرسم استيراد، وإذا ارتفع السعر إلى ٢٠ جنيه بسبب التضخم، فإن رسم الاستيراد يرتفع إلى ٢ جنيه.

بالرغم من أن الرسوم القيمية تحافظ على القيمة الحمائية للتدخل فى حرية التجارة بالنسبة للمنتجين المحليين كلما زادت الأسعار، فإن هناك صعوبات مع هذه الأداة الجمركية (أو التعريفية) لأن مفتشى الجمارك يحتاجون لعمل تقدير عن القيمة النقدية للسلعة المستوردة. بمعرفة هذه الحقيقة، فإن مستورد السلعة يميل لأن يقلل من سعر السلعة فى الفواتير invoices وبوليصة الشحن bills of lading ليخفض عبء الضريبة.

ومن ناحية أخرى، موظفى الجمارك قد يتعمدوا المغالاة فى قيمة السلعة لإبطال مفعول التقدير الأقل من اللازم من جانب المستورد أو لزيادة مستوى الحماية والإيراد الجمركى. (بطبيعة الحال، المستورد قد يقلل أكثر من قيمة السلعة ليعوض المغالاة فى القيمة من جانب موظفى الجمارك). ومع ذلك، الرسوم القيمية قد أصبحت تستخدم على نطاق واسع.

٥-٢ : الملامح الأخرى لجداول التعريفة الجمركية

هناك مظاهر أخرى للتشريع الجمركى Tariff legislation تستحق أيضاً الانتباه. هذا القسم يغطى باختصار بعض الملامح والأفكار الشائعة أو المشتركة التى تنطبق على أدوات التعريفة والسياسة الجمركية.

الرســوم التفضيليــة Preferntial duties

الرسوم التفضيلية هى معدلات تعريفة تطبق على الوارد حسب مصدره الجغرافى، البلد الذى يكون قد أعطى معاملة تفضيلية يدفع رسم جمركى مخفض. المثال التاريخى لهذه الظاهرة كان هو نظام تفضيل الكومنولث أو التفضيل الامبراطورى، الذى بمقتضاه كانت بريطانيا العظمى تفرض معدل مخفض للرسوم إذا كانت السلعة تأتى إلى بريطانيا من بلد عضو فى الكومنولث البريطانى، مثل استراليا، أو كندا، أو الهند.

فى الوقت الحالى، الرسوم التفضيلية فى الاتحاد الأوربى (EU)[1] تمكن سلعة آتية إلى أحد بلاد الاتحاد الأوربى (مثل فرنسا) من بلد آخر فى الاتحاد الأوربى (مثل إيطاليا) بأن لا تدفع أى رسوم جمركية. نفس السلعة ستدفع عادة رسم جمركى موجب إذا كانت تصل من بلد خارج الاتحاد الأوربى ما لم تكن هناك بالفعل بعض الترتيبات الخاصة الأخرى (مثل اتفاق الشراكة المصرية الأوربية).

---

(١) فى ١ نوفمبر ١٩٩٣، أتى الاتحاد الأوربى إلى الوجود عقب التصديق على معاهدة مستريخت فى اكتوبر بواسطة آخر دولة من الـ ١٢ دولة الأعضاء فى الجماعة الأوربية (EC)، كما كانت تعرف مجموعة البلاد حتى هذا الوقت. الأعضاء فى هذا الوقت كانوا هم بلجيكا، الدانمارك، فرنسا، ألمانيا، اليونان، أيرلندا، إيطاليا، لوكسمبورج، هولندا، البرتغال، أسبانيا، والمملكة المتحدة. النمسا، فنلندا، والسويد قد قبلت فى الاتحاد الأوربى فى أول يناير ١٩٩٥. منشأة فى ١٩٥٧ بواسطة معاهدة روما، الجماعة الأوربية كانت اسم جامع لثلاثة منظمات، الجماعة الاقتصادية الأوربية (السوق المشتركة)، جماعة الفحم والصلب الأوربية، ووكالة الطاقة الذرية الأوربية.

مثال بارز آخر هو **النظام المعمم للتفضيلات** Generalized system of preferences (GSP)، نظام موجود حالياً حيث يسمح عدد كبير من الدول المتقدمة بالدخول بدون رسوم جمركية duty-free لقائمة مختارة من المنتجات إذا كانت تلك المنتجات مستوردة من بلاد نامية معينة. هذا الدخول بدون جمارك يوجد حتى بالرغم من أن رسما موجباً يفرض إذا كانت تلك المنتجات تأتى من بلاد متقدمة أو بلاد نامية غنية أخرى.

الدخول بدون جمارك أو برسوم مخفضة إلى الولايات المتحدة مسموح به أيضاً لمدى واسع من المنتجات تصل من ٢٤ دولة كاريبية، وتمنح معاملة متميزة (موافقة) لمنتجات بوليڤيا، كولومبيا، أكوادور، وبيرو فى ظل قانون الأندين للتفضيل التجارى لعام ١٩٩١. النقطة المهمة عن الرسوم التفضيلية هى أنها ذات طبيعة تمييزية جغرافيا - مع المصطلح «تمييزية» لا يعنى معاملة غير مرغوب فيها غير ضرورية وإنما ببساطة معاملة مختلفة.

معاملة الدولة الأولى بالرعاية Most - favored - nation treatment

مظهر آخر للتشريع الجمركى يستخدم على نطاق واسع هو **معاملة الدولة الأولى بالرعاية**. هذا المصطلح مضلل لأنه يعنى أن بلداً يحصل على معاملة خاصة موافقة على كافة الدول الأخرى. ومع ذلك، المصطلح يعنى العكس - إنه يمثل عنصر عدم التمييز فى السياسة الجمركية tariff policy.

افترض أن الولايات المتحدة والهند تنهى مفاوضات جمركية ثنائية التى بواسطتها تخفض الهند رسومها الجمركية على أجهزة الكمبيوتر الأمريكية

وتخفض الولايات المتحدة رسومها الجمركية على الملابس الهندية. معاملة الدولة الأولى بالرعـاية تنص على أن أى بلد ثالث الذى يكون للولايات المتحدة معه اتفاق معاملة الدولة الأولى بالرعاية (مثل الصين) سيحصل من الولايات المتحدة على نفس الخفض فى الرسوم الجمركية على الملابس الذى تحصل عليه الهند. وعلاوة على ذلك، الصين ستحصل أيضاً، إذا كان لها اتفاق معاملة الدولة الأولى بالرعاية مع الهند، على نفس الرسوم المخفضة من الهند على أجهزة الكمبيوتر (إذا كانت الصين تصدر أى أجهزة كمبيوتر إلى الهند) الذى تحصل عليه الولايات المتحدة. هذه التخفيضات للصين تحدث حتى بالرغم من أن الصين نفسها لم تشترك فى المفاوضات الجمركية الثنائية. فى الواقع، إنها تجعل رسوم الولايات المتحدة على الملابس والرسوم الهندية على أجهزة الكمبيوتر غير تمييزية على أساس البلد أو الأصل.

فى الواقع العملى، معاملة الدولة الأولى بالرعاية كانت علامة مميزة لمفاوضات التعريفة الجمركية متعددة الأطراف لما بعد الحرب العالمية الثانية فى ظل رعاية الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (المنظمة المعروفة بالجات "GATT" التى استبدلت بمنظمة التجارة العالمية (WTO) فى عـــام ١٩٩٥).

٣-٥ : قياس مدي ارتفاع التعريفة الجمركية

إحدى القضايا البارزة فى مناقشات التعريفة الجمركية تتعلق بمدى ارتفاع متوسط تعريفة أحد البلاد أو بعبارة أخرى، ما مقدار التداخل السعرى الموجود فى جدل تعريفة البلد. المشكلة تنشأ نظراً لأن جميع البلاد لها عدد

كبير من معدلات الرسوم الجمركية المختلفة على السلع المستوردة. كيف نحدد متوسط معدل الرسوم الجمركية من هذه التشكيلة الكبيرة؟

أحد المقاييس لمتوسط معدل الرسوم الجمركية لبلد ما هو **المتوسط غير المرجح لمعدل الرسوم** Unweighted-average tarrif rate.

افترض أن لدينا فقط ثلاث سلع مستوردة مع المعدلات الآتية للرسوم الجمركية : السلعة (أ) ١٠ ٪، السلعة (ب) ١٥ ٪ والسلعة (جـ) ٢٠ ٪.

المتوسط غير المرجح لهذه المعدلات هو :

$$\frac{\%١٠ + \%١٥ + \%٢٠}{٣} = \%١٥$$

المشكلة مع هذا التكنيك هى أنه لا يأخذ فى اعتباره الأهمية النسبية للواردات : إذا كان البلد يستورد غالباً السلعة (أ)، فإن هذا المتوسط غير المرجح سيميل لأن يبالغ overstate فى ارتفاع متوسط رسوم البلد.

التكنيك البديل هو أن تحسب **متوسط مرجح لمعدل الرسوم**. كل معدل رسم يرجح بأهمية السلعة فى جملة الواردات.

باستخدام معدلات الرسوم من حالة عدم الترجيح، افترض أن البلد يستورد ما قيمته ٥٠٠،٠٠٠ جنيه من السلعة (أ)، وما قيمته ٢٠٠،٠٠٠ جنيه من السلعة (ب)، وما قيمته ١٠٠،٠٠٠ جنيه من السلعة (جـ). المتوسط المرجح لمعدل الرسوم يكون هو :

= ١٠٪ (٥٠٠ر٠٠٠) + ١٥٪ (٢٠٠ر٠٠٠) + ٢٠٪ (١٠٠ر٠٠٠) / ٥٠٠ر٠٠٠ + ٢٠٠ر٠٠٠ + ١٠٠ر٠٠٠

= ٥٠ر٠٠٠ + ٣٠ر٠٠٠ + ٢٠ر٠٠٠ / ٨٠٠ر٠٠٠

= ١٠٠ر٠٠٠ / ٨٠٠ر٠٠٠

= ١٢٥ر٠ أو ٥ر١٢٪

المعدل المرجح ٥ر١٢٪ يكون أقل من المعدل غير المرجح ١٥٪، موضحاً أن واردات مخفضة الرسوم نسبياً أكثر من واردات مرتفعة الرسوم تأتى إلى البلد. ومع ذلك، المتوسط المرجح لمعدل الرسوم له عيب يرتبط بقانون الطلب. افترض أن مرونات الطلب تكون متشابهة عبر كافة السلع، فإن مشتريات السلع التى برسوم جمركية مرتفعة نسبياً تميل لأن تنخفض نظراً لفرض الرسم الجمركى، بينما تلك الخاصة بالسلع التى برسوم منخفضة نسبياً تميل لأن تنخفض بدرجة أقل. وهكذا، فإن معدلات الرسوم ذاتها تغير حزمة الواردات، تعطى وزن كبير للسلع منخفضة الرسوم. لذلك فإن المتوسط المرجح لمعدل الرسوم يكون متحيزاً لأسفل (لأدنى).

مشكلة الترجيح يمكن أن تصور فى شكل متطرف بالرسوم المانعة. **الرسم الجمركى المانع A prohibitive tariff** له معدل يكون من الارتفاع بحيث يمنع الواردات من الاتيان إلى البلد. فى المثال السابق، الرسم المانع سيوجد إذا كانت السلعة (د) لها معدل رسوم ٢٠٠٪، ولكن لاتوجد

واردات من (د) بسبب هذا المعدل. المتوسط المرجح لمعدل الرسوم للبلد سيكون لا يزال ١٢٫٥٪، لأن الرسم الجمركى ٢٠٠٪ له وزن صفر. فى الحالة المتطرفة، البلد الذى يستورد عدد قليل من السلع برسوم جمركية صفر ولكن له رسوم مانعة على كافة الواردات المحتملة الأخرى سيكون له متوسط مرجح لمعدل الرسوم صفر ٪، والبلد سيبدو كما لو كان بلد حرية تجارة a free-trade county!.

فى العمل، المتوسط غير المرجح لمعدل الرسوم الجمركية قد يكون مفيداً كالمتوسط المرجح للمعدل. إحدى الطرق لتجنب بعض التحيز للمتوسط المرجح للمعدل هو أن تحسبه باستخدام أوزان للسلع فى التجارة العالمية، وليس تجارة البلد المعينة. هذا الإجراء يخفض التحيز المرتبط باستخدام أوزان البلد المستورد ذاته، لأن الأوزان العالمية تكون أقل تأثراً بجدول تعريفة البلد المستورد.

معدل التعريفة الاسمى مقابل معدل التعريفة الفعال

قضية أخرى فى الثلاثين إلى الخمسة وثلاثين سنة الأخيرة تتعلق باختيار معدل التعريفة المناسب عند تقييم أثر الرسوم الجمركية. هذه المسألة تكون مهمة عندما تكون الدول تتفاوض على إجراء تخفيضات فى الرسوم الجمركية لأن التفاوض يستلزم التركيز على معدل مناسب.

القضية تتضمن التمييز بين **معدل التعريفة الاسمى** nominal tariff rate على سلعة ما و**معدل التعريفة الفعال** effective tariff rate، المعروف أكثر **بالمعدل الفعال للحماية** (ERP) Effective rate of protection.

المعدل الاسمى هو ببساطة المعدل المذكور صراحة فى جدول التعريفة الجمركية للبلد كما نوقش عاليه، سواء أكان رسم قيمى أو رسم نوعى الذى يمكن أن يحول إلى مساو قيمى بقسمة مقدار الرسم النوعى للوحدة على سعر السلعة. المعدل الفعال للحماية يمكن أن يصور بمثال عددى.

الاقتصاديون الذين يستخدمون المعدل الاسمى يكونون مهتمين بالمدى الذى يكون فيه سعر السلعة للمستهلكين المحليين قد رفع بوجود الرسم الجمركى. ومع ذلك، فعندما يستخدمون المعدل الفعال للحماية، يكون الاقتصاديون متهمين بالمدى الذى تكون فيه «القيمة المضافة (ق)» فى الصناعة المحلية المنافسة للواردات قد تغيرت بوجود كل هيكل التعريفة الجمركية (أى معدل التعريفة ليس فقط على السلعة النهائية وإنما أيضاً على السلع الوسيطة التى تدخل فى صنع السلعة النهائية). فى الواقع، المعدل الفعال للحماية يعرف بأنه التغير النسبى فى القيمة المضافة فى صناعة ما بسبب فرض هيكل رسوم جمركية بواسطة البلد بدلاً من وجود تجارة حرة :

$$\text{م ف ح} = \frac{\text{ق}_{1} - \text{ق}_{0}}{\text{ق}_{0}}$$

اعتبر موقفا تكون فيه السلعة (س) هى السلعة النهائية والسلع $ص_1$، $ص_2$ هى المدخلات الوسيطة المستخدمة فى عمل (س). افترض أن $ص_1$، $ص_2$ هى المدخلات الوسيطة الوحيدة وأن ١ وحدة من كل من $ص_1$، $ص_2$ تستخدم فى إنتاج ١ وحدة من السلعة النهائية (س). السلع الوسيطة $ص_1$، $ص_2$ يمكن أن تكون سلع مستوردة أو سلع محلية تتنافس مع واردات وبالتالى تكون أسعارها قد تأثرت بالرسوم الجمركية على الواردات المنافسة.

افترض أنه، فى ظل حرية التجارة، سعر السلعة النهائية ($ث_س$) هـــو ١٠٠٠ جنية وأسعار المدخلاتِ الوسيّطة هى $ث_{ص١}$ = ٥٠٠ جنيـه، $ث_{ص٢}$ = ٢٠٠ جنيه.

فى هذا الموقف للتجارة الحرة، القيمة المضافة تكون هى :

$ق_٠$ = ١٠٠٠ جنية - (٥٠٠ جنيه + ٢٠٠ جنيه)
= ١٠٠٠ - ٧٠٠ = ٣٠٠ جنيه.

الآن اعتبر موقفاً حيث توجد رسوم حمائية، وجود علامة على السعر (ثَ) توضح سعر محمى بالتعريفة.

افترض أن معدل التعريفة ($ت_س$) على السلعة النهـائيـة هو ١٠ ٪ وأن التعريفة على المدخل ص١ ($ت_{ص١}$) هو ٥ ٪ وعلى المدخل ص٢ ($ت_{ص٢}$) هو ٨ ٪. إذا افترضنا أن البلد هو بلد صغير - تذكر أنه يأخذ الأسعار العالمية كأحد المعطيات ولايمكنه التأثير عليها - عندئذ الأسعار المحلية للسلع مع الرسوم الجمركية فى الوجود تكون هى :

$ثَ_س$ = ١٠٠٠ + ٠,١٠ (١٠٠٠) = ١٠٠٠ + ١٠٠ = ١٠٠٠ جنيه

$ثَ_{ص١}$ = ٥٠٠ + ٠,٠٥ (٥٠٠) = ٥٠٠ + ٢٥ = ٥٢٥ جنيه

$ثَ_{ص٢}$ = ٢٠٠ + ٠,٠٨ (٢٠٠) = ٢٠٠ + ١٦ = ٢١٦ جنيه

القيمة المضافة فى الصناعة (س) فى ظل الحماية تكون هى :

ق١ = ١١٠٠ − (٥٢٥ + ٢١٦) = ١٠٠٠ − ٧٤١ = ٣٥٩ جنيه.

الصناعة تكون قد حققت زيادة فى قيمتها المضافة بسبب الرسوم الجمركية، ولذلك فإن عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، رأس المال) العاملة فى الصناعة (س) تكون قادرة على أن تحصل على عوائد أعلى منها فى ظل حرية التجارة. هناك إذن حافز اقتصادى بالنسبة لعوامل الإنتاج فى الصناعات الأخرى لأن تتحرك إلى الصناعة (س). حيث أن المعدل الفعال للحماية هو التغير النسبى فى القيمة المضافة عندما نتحرك من التجارة الحرة إلى الحماية، فإن المعدل الفعال للحماية (م ف ح) فى هذا المثال يكون :

= (القيمة المضافة فى ظل الحماية (ق١) − القيمة المضافة مع حرية التجارة (ق٠)) / (القيمة المضافة مع حرية التجارة (ق٠))

م ف ح = (ق١ − ق٠) / ق٠

= (٣٥٩ − ٣٠٠) / ٣٠٠ = ٠٫١٩٧ أو ١٩٫٧٪

وهكذا، عوامل الانتاج فى الصناعة (س) تكون قد استفادت من الرسوم الجمركية، بالرغم من أن المستهلكين يكونوا قد خسروا.

المعادلة الأكثر شيوعاً لحساب المعدل الفعال للحماية بالنسبة لأى صناعة تستخدم مدخلات مستوردة هى :[1]

$$\text{م ف ح} = \frac{\text{ت ن} - \text{مجـ أ ت}_{\text{مـ}}}{\text{١} - \text{مجـ أ}}$$

حيث :

م ف ح = المعدل الفعال للحماية

ت ن = معدل التعريفة الاسمى على السلعة النهائية المستوردة.

أ = نسبة تكلفة المدخلات المستوردة إلى ثمن السلعة النهائية فى ظل حرية التجارة – أى فى غياب الرسوم الجمركية.

ت مـ = معدل التعريفة الاسمى على المدخلات المستوردة المستخدمة بواسطة المنتجين المحليين.

إشارة مجـ تعنى أننا نجمع كافة المدخلات المستخدمة فى إنتاج السلعة النهائية.

---

(١) إذا كان يستخدم أكثر من مدخل مستورد واحد، فإن الحد أ ت مـ يستبدل بمجوع الأنصبة ومعدلات التعريفة لكل المدخلات المستوردة (مجـ أ١ت مـ١ + أ٢ ت مـ٢ + أ٣ ت مـ٣ + ... + أن ت مـ ن). إنه من السهل أن ترى أن

(ق١ – ق٠) / ق٠ = (ت ن – أ ت مـ) / (١ – أ)

د ع ث ترمز إلى سعر المنتج النهائى،

(ق١ – ق٠) / ق٠ = [ث (١ + ت ن) – ث أ (١ + ت مـ) – ث (١ – أ)]/ ث (١ – أ)] = (ت ن – أ ت مـ) / (١ – أ).

فى المثال السابق :

قيمة $أ_{١}$ للمدخل ($ص_{١}$) هى ٥٠٠/١٠٠ أو ٠ر٥٠ .

وقيمة $أ_{٢}$ للمدخل ($ص_{٢}$) هى ٢٠٠/١٠٠ أو ٠ر٢٠ .

والمعدل الفعال للحماية (م ف ح) فى المثال هو نفسه كما فى الحساب عاليه :

$$\text{م ف ح س} = \frac{\text{٠ر١٠} - [(\text{٠ر٥٠})(\text{٠ر٠٥}) + (\text{٠ر٢٠})(\text{٠ر٠٨})]}{\text{١} - (\text{٠ر٥٠} + \text{٠ر٢٠})}$$

$$= \frac{\text{٠ر١٠} - (\text{٠ر٠٢٥}) + (\text{٠ر٠١٦})}{\text{١} - \text{٠ر٧٠}}$$

$$= \frac{\text{٠ر١٠} - \text{٠ر٠٤١}}{\text{٠ر٣٠}} = \frac{\text{٠ر٠٥٩}}{\text{٠ر٣٠}}$$

$$= \text{٠ر١٩٧} \quad \text{أو} \quad \text{١٩ر٧٪}$$

هذه الطريقة الثانية لحساب المعدل الفعال للحماية لها الميزة بتصوير ثلاث قواعد عامة بشأن العلاقة بين المعدلات الاسمية والمعدلات الفعالة للحماية. هذه القواعد هى :

(١) إذا كان معدل التعريفة الاسمى nominal tariff rate على السلعة النهائية أعلى من المتوسط المرجح لمعدل التعريفة الاسمى على المدخلات الوسيطة، عندئذ سيكون المعدل الفعال للحماية (م ف ح) أعلى من المعدل الأسمى على السلعة النهائية ($ت_{ن}$) .

(٢) إذا كان معدل التعريفة الاسمى على السلعة النهائية أدنى من المتوسط المرجح لمعدل التعريفة الأسمى على المدخلات الوسيطة عندئذ سيكون المعدل الفعال للحماية أقل من المعدل الأسمى على السلعة النهائية.

(٣) إذا كان معدل التعريفة الاسمى على السلعة النهائية مساو للمتوسط المرجح لمعدل التعريفة الاسمى على المدخلات الوسيطة، عندئذ المعدل الفعال للحماية سيكون مساوياً للمعدل الاسمى على السلعة النهائية.

القاعدة (١) تتضمن **هيكل تعريفة متدرج** escalated tariff structure وتعكس الموقف فى معظم البلاد. إنها تعنى أن معدلات التعريفة الاسمية على الواردات من السلع المصنوعة تكون أعلى من معدلات التعريفة الاسمية على المدخلات الوسيطة والمواد الخام. هذا الموقف له صلة خاصة بالتجارة ما بين البلاد المتقدمة والبلاد النامية. حيث أن البلاد المتقدمة لها هياكل تعريفة متدرجة مع حماية مقابلة لصناعات السلع المصنوعة أكبر منها بالنسبة لصناعات السلع الوسيطة والمواد الخام، فإن البلاد النامية ترى بأن هذا يميز ضد محاولاتها لأن تتطور صناعياً وأنها تفرض وصاية على البلاد النامية لتصدر منتجات فى مرحلة مبكرة للتصنيع. فالبلاد النامية تكون هكذا قد أجبرت على أن تستمر فى أن تكون موردة للمواد الخام إلى/ ومستوردة لسلع مصنوعة من البلاد المتقدمة فى حين أنها ترغب فى أن تورد سلع مصنوعة. البلاد النامية تدعى أن النمط القائم للحماية يجب أن يعدل بالإضافة إلى تخفيض مستوى الحماية فى البلاد المتقدمة. لقد تم تحقيق تقدم محدود فى

تغيير نمط ومستوى الحماية الجمركية للبلاد المتقدمة ضد البلاد النامية بالرغم من النظام المعمم للتفضيلات.

ملاحظة أخيرة على التمييز بين معدل التعريفة «الاسمى» مقابل معدل التعريفة «الفعال» هى أن صناعة ما لايكون لها دائماً معدل فعال للحماية أعلى من معدلها الأسمى. وعلاوة على ذلك، المعدل الفعال للحماية يمكن أن يكون سالباً، بمعنى أن الرسوم الجمركية على المدخلات الوسيطة تكون أعلى كثيراً من الرسم على السلعة النهائية. وهكذا، فهيكل التعريفة فى هذا الموقف الأخير يعمل على دفع عوامل الإنتاج إلى خارج الصناعة بدلا من جذب موارد إلى داخل الصناعة.

إجمالاً، معدل التعريفة الاسمى يكون مفيداً لتقدير assessing الأثـر السـعـرى price impact للرسوم الجمركية على المستهلكين. ومع ذلك، فبالنسبة للمنتجين، المعدل الفعال يكون أكثر فائدة لأن عوامل الانتاج تميل لأن تنساب ناحية الصناعات التى تتميز بمعدلات فعالة مرتفعة نسبياً للحماية.

فكرة معدل التعريفة الاسمى استخدمت فى الفصل التالى عن «أثر السياسات التجارية» نظراً لأن التركيز يكون على رفاهية المستهلكين. ومع ذلك، فكرة المعدل الفعال أيضاً يجب الاحتفاظ بها فى الذهن فى تقدير evaluating الأثر الكامل للحماية.

٤-٥ : ضرائب وإعانات الصادر Export taxes and subsidies

بالإضافة إلى التداخل على جانب الواردات للتجارة بواسطة رسوم الاستيراد، الدول تتداخل أيضاً مع التدفق الحر لصادراتها.

ضريبة الصادر Export tax تفرض فقط على سلع منتجة محلياً التى تكون مخصصة للتصدير وليس للاستهلاك المحلى. الضريبة يمكن أن تكون نوعية أو قيمية. مثل ضريبة أو رسوم الوارد، ضريبة الصادر تخفض حجم التجارة الدولية.

إعانة الصادر (الدعم) Export subsidy التى ما هى فى الحقيقة إلا ضريبة صادر سالبة أو مدفوع لمنشأة بواسطة الحكومة عندما تكون وحدة من السلعة قد صدرت، تحاول أن تزيد تدفق تجارة البلد. ومع ذلك، إنها تشوه نمط التجارة عن ذلك الخاص بنمط الميزة النسبية، ومثل الضرائب، تتداخل مع تدفق السوق الحرة للسلع والخدمات وتخفض الرفاهة العالمية.

دعم الصادرات كان خاضعاً لقدر كبير من النقاش فى السنوات الحديثة. على سبيل المثال، الولايات المتحدة والاتحاد الأوربى، بعد مناقشات ساخنة وتهديدات بفرض رسوم جمركية ثأرية، وافقوا فى نوفمبر ١٩٩٢ على خفض إعاناتهم للصادرات الزراعية بمقدار ٣٦٪ فى القيمة على مدى فترة ٦ سنوات. وبالإضافة إلى ذلك، المصنعين الأمريكيين عادة ما يدعون أن إعانات الصادر للبلد الشريك التجارى هى عنصر هام فى «التجارة غير العادلة» فى الاقتصاد العالمى.

٥-٥ : العوائق غير الجمركية للتجارة الحرة

بجانب استخدام الرسوم الجمركية والإعانات لتشويه تخصيص التجارة الحر للموارد، صانعى السياسة الحكوميين قد أصبحوا بارعين فى استخدام أشكال أخرى، غير منظورة less visible، من العوائق التجارية. هذه تسمى

عـادة عوائق غير جمركية **nontariff barriers** للتجارة، وقد أصبحت أكثر بروزاً فى السنوات الحديثة. فقد لاحظ الاقتصاديون أنه حيث أن الرسوم الجمركية قد خفضت خلال مفاوضات التعريفة متعددة الأطراف فى ظل الجات خلال الـ ٣٥ سنة الأخيرة، فإن تأثير هذا الخفض قد يكون قد ألغى إلى حد كبير بواسطة تكاثر العوائق غير الجمركية للتجارة. غرضنا الآن هو أن نصف بعضاً من هذه العوائق غير الجمركية.

الحصص الاستيرادية (الكوتا) Import Quotas

الحصة الاستيرادية تختلف عن الرسم الجمركى على الوارد فى أن التداخل مع الأسعار التى يمكن تقاضيها فى السوق المحلية لسلعة مستوردة يكون **غير مباشر**، وليس مباشراً. إنه غير مباشر لأن الحصة نفسها تعمل مباشرة على كمية الوارد بدلاً منه على السعر. هذه الحصة الاستيرادية تحدد أن قدر مادى معين فقط من السلعة سيسمح بدخوله البلد خلال الفترة الزمنية، عادة سنة. هذا على العكس من الرسم الجمركى، الذى يحدد قدر أو نسبة للضريبة ولكن عندئذ يسمح للسوق بأن يحدد الكمية التى تستورد مع وجود الرسم الجمركى.

تقييد الصادرات الاختيارى (التطوعى) :

فى السنوات الحديثة، ظهر بديل للحصة الاستيرادية، يعرف بتقييد الصادرات الاختيارى. إنه نشأ مبدئياً من اعتبارات سياسية. البلد المستورد الذى كان يبشر بفضائل حرية التجارة قد لا يريد أن يفرض حصة استيراد مكشوفة

لأن هذا يتضمن تحرك تشريعى بعيداً عن حرية التجارة. بدلا من ذلك، البلد قد يختار أن يتفاوض على اتفاق إدارى مع مورد أجنبى بمقتضاه يوافق هذا المورد «اختيارياً»، «طواعية»، على الامتناع عن إرسال بعض الصادرات إلى البلد المستورد. الحافز بالنسبة للمصدر «ليوافق» قد يكون هو التهديد بفرض حصة استيرادية إذا لم يتبع تقييد الصادرات الاختيارى بواسطة المصدر.

بجانب الحصص وتقييد الصادرات الاختيارى، هناك أنواع أخرى عديدة من العوائق غير الجمركية نناقشها فيما يلى مع الغرض بتقوية النقطة أن الحكومات تستخدم عدة أنواع مختلفة من الإجراءات التى تمنع تخصيص التجارة الحرة للموارد.

اشتراطات المناقصات الحكومية :

إن موضوعاً للمناقشة فى السنوات الحديثة، فضلاً عنه موضوعاً لدليل دولى للسلوك فى دورة طوكيو ١٩٧٩ للمفاوضات التجارية، هو تشريع يعرف بـ **اشتراط المناقصات الحكومية**. بشكل عام، هذه الاشتراطات تقيد شراء المنتجات الأجنبية بواسطة الهيئات الحكومية للبلد الأم. على سبيل المثال «قانون شراء الأمريكانى» يشترط أن هيئات الحكومة الفيدرالية يجب أن تشترى منتجات من شركات أمريكية ما لم يكن سعر منتج الشركة أكثر من ٦٪ فوق سعر المورد الأجنبى. هذا الرقم كان ١٢٪ بالنسبة لبعض مشتريات وزارة الدفاع، ولبعض الوقت استخدم رقم ٥٠٪. كثيراً من حكومات الولايات فى الولايات المتحدة لها أيضاً مثل هذه القيود. كمثال آخر، الاتحاد الأوربى أعلن فى ١٩٩٢ أن شركات المنافع العامة فى الاتحاد الأوربى

ستحتاج لأن تشترى مدخلات من موردين من الاتحاد الأوربى مع تفضيل سعر ٣٪ - الأمر الذى أثار تهديداً بالمعاملة بالمثل من جانب الولايات المتحدة وحدث تراضى مؤخراً. مثل هذه التفضيلات هى بوضوح مماثلة لرسم جمركى قيمى من حيث أن المنتج المحلى قد أعطى «نسبة معينة من السعر» كحماية.

اشتراطات المكون المحلى

اشتراط المكون المحلى يحاول الاحتفاظ ببعض القيمة المضافة وبعض مبيعات مكونات المنتج للموردين المحليين. على سبيل المثال، هذا النوع من السياسة سيشترط أن نسبة معينة من قيمة السلعة المباعة فى الولايات المتحدة يجب أن يتكون من مكونات أمريكية أو عمل أمريكى.

هذه الاشتراطات يمكن أيضاً أن تظهر فى البلاد النامية. على سبيل المثال، محاولة إنتاج سيارات فى شيلى أثناء فترة «التصنيع عن طريق إحلال الواردات» للتنمية فى السبعينات احتوت بشكل متزايد اشتراطات المكون المحلى المقيدة. هذه الاشتراطات من الواضح أنها تتداخل مع التقسيم الدولى للعمل طبقاً للميزة النسبية، حيث أن لمصادر المحلية للأجزاء والعمل قد لا تكون مصادر منخفضة التكلفة للعرض.

التصنيف الإدارى (الجمركى)

النقطة هنا واضحة. نظراً لأن الرسوم الجمركية على السلع التى تأتى إلى البلد تختلف حسب نوع السلعة، فإن الضريبة الفعلية التى يتم تقاضيها

يمكن أن تختلف حسب البند الجمركى الذى تصنف فيه السلعة. هناك بعض الانحراف بالنسبة لموظفى الجمارك، كما يوضحه المثال التالى :

> فى أغسطس ١٩٨٠، رفعت مصلحة الجمارك الأمريكية معدل التعريفة على الشاحنات الخفيفة المستوردة ببساطة عن طريق نقل البند الجمركى. قبل ذلك، الشاحنات غير المجمعة («أجزاء» الشاحنات) كانت تشحن إلى الساحل الغربى وتجمع فى الولايات المتحدة. معدل التعريفة كان ٤ ٪. ومع ذلك، مصلحة الجمارك حكمت بأن الواردات لم تكن «الأجزاء» وإنما العربة نفسها. الرسم المستحق على العربة كان ٢٥ ٪. من الواضح أن قرارات التصنيف التحكمى يمكن أن يؤثر على حجم التجارة.

قيود على تجارة الخدمات

هذا هو موضوع مثار نقاش على نطاق واسع فى الوقت الحاضر. باختصار، كثيراً من التنظيمات غير الجمركية تقيد تجارة الخدمات. على سبيل المثال، شركات التأمين الأجنبية قد تقيد فى أنواع بوالص التأمين التى يمكن أن تبيعها فى البلد الأم، السفن الأجنبية قد يحظر عليها أن تنقل بضائع بين موانى محلية (كما هى الحال فى الولايات المتحدة)، حق الهبوط للطائرات الأجنبية قد يقيد، والبلاد النامية قد تحتفظ بخدمات معالجة البيانات data processing لشركاتها المحلية. هذه القيود تكون أقل رؤية أو شفافية من قيود كثيرة على السلع. ومع ذلك، حيث أن الخدمات آخذه فى النمو فى التجارة العالمية، فإن القيود عليها قد أصبحت أكثر خطورة كمصادر للابتعاد عن الميزة النسبية.

إجـراءات الاستثمـار المرتبطـة بالتجـارة

إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة تتكون من عدة خطوات سياسة ذات طبيعة تجارية التى ترتبط بنشاط الاستثمار الأجنبى داخل البلد. الأمثلة هى «متطلبات الإنجاز» التى بواسطتها يتعين على المستثمر الأجنبى أن يصدر نسبة معينة من الإنتاج (وبالتالى يكسب صرف أجنبى للبلد المضيف)، واشتراطات تستلزم أن تكون نسبة معينة من المدخلات المستخدمة فى المنتج النهائى للمستثمر الأجنبى من أصل محلى. هذه الإجراءات تحدث غالباً فى البلاد النامية وهى تشوه نمط التجارة عن نمط الميزة النسبية.

قيــــود أخـــرى

البلاد النامية التى تواجه حاجة للمحافظة على احتياطيات الصرف الأجنبى النادرة قد تلجأ إلى فرض رقابة شاملة على الصرف. فى الحالة المتطرفة، يطلب من المصدرين فى البلاد النامية أن يبيعوا مكاسبهم من الصرف الأجنبى إلى البنك المركزى الذى يقوم بدوره بتوزيع الصرف الأجنبى على المستوردين على أساس «مدى ضرورة» مشتريات الواردات. وهكذا، الاستيراد الحر لا يمكن أن يحدث نظراً لأن الصرف الأجنبى يكون قد قنن rationed. هذا الشكل من التقييد يمكن أن يتمخض عن تشوه حاد للواردات عن نمط التجارة الحرة. وبالإضافة إلى ذلك، **اشتراطات الإيداع المقدم advance deposit requirements** تستخدم أحياناً بواسطة البلاد النامية. فى هذا الموقف، يمنح ترخيص بالاستيراد فقط إذا قامت الشركة المستوردة بإيداع أموال لدى الحكومة تكون مساوية لنسبة معينة من قيمة الواردات المستقبلة. الوديعة تعاد refunded عندما تأتى الواردات إلى البلد،

ولكن فى نفس الوقت الشركة تكون قد خسرت تكلفة الفرصة البديلة للأموال.

سياسات أخرى محلية تؤثر على التجارة :

هناك أنواع عديدة من السياسات تستهدف السوق المحلية يكون لها أيضاً مضامين مباشرة بالنسبة لتدفقات التجارة. المعايير الصحية، والبيئية، والأمان تطبق بواسطة الحكومة على كلا من المنتجات المحلية والأجنبية. بالتأكيد، يجب حماية المستهلكين المحليين للسلع الأجنبية من الملوثات ومصادر الأمراض، ولكن بعض الاقتصاديين يدعون أن القيود تكون زائدة عن الحد فى بعض الأمثلة وتحوى عنصر حمائى. (مثال هو القيد الأوربى على استيراد اللحوم الأمريكية التى تحتوى على إضافات هرمونية). وبالمثل، الحكومات تشترط أن جميع المنتجات، أجنبية ومحلية، يجب أن تقابل متطلبات معينة للتغليف والتسمية labeling. وبالإضافة إلى ذلك، المعاملة المتناقضة لحقوق الملكية الفكرية (عن طريق براءات الاختراع، حقوق التأليف... إلخ) عبر البلاد يمكن أن تشوه تدفقات التجارة الدولية. فى دورة أورجواى للمفاوضات التجارية، تم التوصل إلى اتفاقية عن توحيد مثل هذه الممارسات، والتى تعرف عادة «باتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (تربس)».

الإعانات للمنشآت المحلية لها أيضاً مضامين مباشرة بالنسبة للتجارة. بالرغم من أن إعانة معينة قد لا يقصد بها أن تؤثر على التجارة، فإن الإعانة التى تخفض تكلفة المنشأة قد تنشط الصادرات. على سبيل المثال، منتجى الخشب الأمريكيين قد شعروا لمدة طويلة أن حكومة إقليم كيوبك فى كندا

تبيع حقوق قطع الخشب (رسوم قطع الكتل الخشبية) إلى الشركات الكندية بأسعار منخفضة مدعومة وغير عادلة، مما يضع الشركات الأمريكية فى منافسة غير متكافئة a competitive disadvantage. فى حالة الشركة المنافسة للواردات خفض تكلفة الشركة عن طريق إعانات حكومية يمكن أن يجعل الشركة المحلية أكثر تنافسية تكاليفيا، مؤدية إلى توسع للناتج والتوظف وانخفاض فى الواردات. قرض الحكومة الأمريكية بفائدة منخفضة لشركة كريزلر فى عهد إدارة الرئيس كارتر يمكن التفكير فيه أيضاً كبرنامج دعم حكومى الذى يكون له مضامين تجارية واضحة. وبالمثل، المساعدة الإدارية المقدمة من قبل الحكومة، برامج إعادة التدريب، الاعفاء الضريبى للاستثمار أو إعطاء امتيازات ضريبية خاصة للمنشآت الوطنية التى تنتج سلع متاجرة يمكن أن يكون لها تأثير مباشر على تنافسية التكلفة النسبية والتجارة الدولية.

وبالإضافات إلى ذلك، التغذية الخلفية من برنامج للدفاع ممول حكومياً، برامج الفضاء، والنفقات غير العسكرية يمكن أن تؤثر على التنافسية الدولية للمنشآت المتأثرة عن طريق تأثيرها على التكاليف النسبية أو خصائص المنتج. تأثير مثل هذه البرامج أو السياسات الحكومية على تدفقات التجارة ستكون حتى أكبر عندما تسمح هذه البرامج أو السياسات للشركات بأن تحقق وفورات الحجم وأن تكون حتى أكثر تنافسية تكاليفيا.

إجمالاً، لقد رأينا وجود أشكال كثيرة من القيود التى تؤثر على التجارة الدولية. لقد ذكرنا فقط الأدوات المستخدمة بكثرة، المعلومات عن بلد معين يمكن التحصل عليها فقط عن طريق دراسة هذا البلد المعين. ومع ذلك، إنه من الواضح أن التجارة الحرة فى المعنى الخالص لا توجد فى العالم الحقيقى.

خلاصـــة :

ناقشنا الأدوات المختلفة للسياسة التجارية لتوضيح النقطة بأن هناك وسائل مختلفة كثيرة لتغيير نمط التجارة عن نمط الميزة النسبية.

لقد أعطينا اهتماماً خاصاً للرسوم النوعية، الرسوم القيمية، ضرائب وإعانات الصادر، حصص الاستيراد، والتقييد الاختيارى للصادرات.

وبالإضافة إلى ذلك، فحصنا باختصار تشكيله عريضة من العوائق غير الجمركية.

إن الابتعاد عن التجارة الحرة يكون شائعا نظراً لوجود أدوات كثيرة تسبب تشوه التجارة. ولكن ماهى آثار الرفاهة لهذا التشوه؟ هل يمكن أن تكون هذه السياسات حسنة حقيقة بالنسبة للعالم ككل، بالنسبة للبلد، أو بالنسبة لمجموعات معينة فى داخل البلد بإعطاء استنتاجاتنا عن فضائل التجارة غير المقيدة؟.

الفصل التالى يحاول الإجابة على هذه التساؤلات المهمة بالتفصيل.

الفصل السادس

آثــار السياســات التجاريــة

مقدمـــــة

الفصل السابق عرض الأدوات المختلفة للسياسة التجارية. ومع ذلك، فإن القليل هو الذى قيل عن تأثير هذه الأدوات على الدولة التى تستخدمها. كما هو حقيقى بالنسبة لأى أداة سياسة، هناك تكاليف ومنافع للسياسة التجارية. هذا الفصل ينظر إلى الفائزين والخاسرين عندما تتخذ إجراءات مشوهة للتجارة والآثار الصافية على البلد.

إن الأثر المبدئى أو المباشر لتقييد التجارة يحدث فى سوق السلعة التى تكون محل تركيز الأداة المعينة. وعندما يقتصر تحليل تأثير السياسة على سوق واحدة فقط ويتم تجاهل الآثار التالية أو الثانوية على الأسواق المرتبطة، فإنه يكون تحليل توازن جزئى. وفى حين أن الآثار المباشرة، وربما الأقوى يُحس بها فى السوق المعينة التى صممت الأداة خصيصاً لها، فإنه من المهم تذكر الآثار الثانوية أو غير المباشرة. حيث أن هذه الآثار الثانوية أو غير المباشرة تكون عادة مهمة، فإن الاقتصاديون يحاولون أن يفحصوا آثار السياسة الاقتصادية فى **نموذج توازن عـام**. فـى هـذا الإطار، الأسواق لكافة السلع تحلل آنيا ويتم تحديد الآثار الكلية المباشرة وغير المباشرة لسياسة معينة. ومع ذلك، نظراً لصعوبة نماذج التوازن العام، فإننا سنقصر تحليلنا هنا على فحص الآثار المباشرة فقط لفرض القيود على التجارة وسنتجاهل الآثار الغير مباشرة. الاستنتاج الرئيسى لهذا الفصل هو أن هناك تكلفة اجتماعية صافية للبلد الذى يستخدم قيود التجارة، بغض النظر عن نوع الأداة المستخدمة أو إطار التحليل المستخدم.

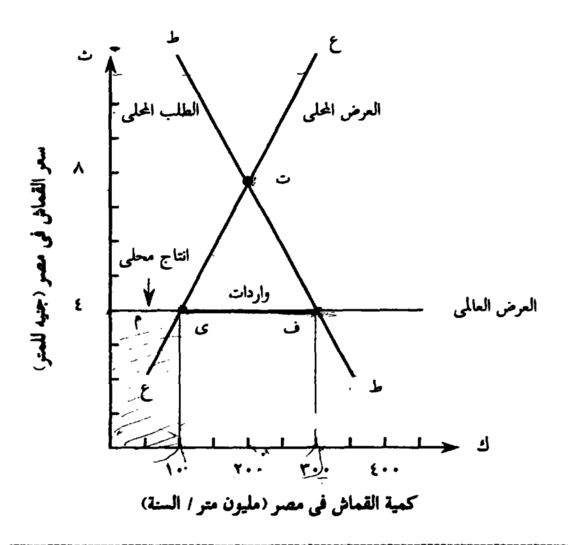
٦-١ : آثار الرسوم الجمركية

لتحليل الآثار التى تترتب على فرض رسم جمركى على الواردات، دعنا نفترض للتبسيط أن البلد الذى يفرض هذا الرسم يكون صغير الحجم. وصغر الحجم هنا لا يشير إلى الحجم الجغرافى وإنما إلى الحجم الاقتصادى فى الأسواق العالمية. ويعتبر البلد صغيراً إذا كان «قابل للثمن» a price taker فى الأسواق العالمية – أى أنه يكّون مثل ذلك النصيب الصغير فى مجموع المشتريات والمبيعات لإحدى السلع بحيث أن تصرفه لا يكون له أى تأثير محسوس على السعر العالمى. ونظراً لأن البلد صغير، فإنه يمكنه أن يشترى أى كمية يرغبها من السلعة فى السوق العالمى بالسعر السائد فى هذه السوق، ومن ثم فإن منحنى العرض الذى يواجهه يكون أفقياً (تام المرونة) عند مستوى السعر السائد فى السوق العالمى.

اعتبر سوق القماش فى مصر كما يظهر فى شكل (٦–١) . فى هذا الشكل ط ط هو منحنى طلب المستهلكين المصريين على القماش، ع ع هو منحنى العرض المحلى لشركات النسيج المصرية. إننا نفترض أن سعر القماش قد تحدد فى السوق العالمى (الذى يكون بطبيعة الحال أكبر كثيراً من السوق المصرية) وأنه يكون مساوياً لـ ٤ جنيه للمتر.

فيما بعد، لابد وأن نسلم بأن المعاملات فى التجارة الدولية إنما تتم بتشكيلة من العملات المختلفة (دولارات أمريكية، ين يابانى، جنيهات استرلينية، وما إلى ذلك) . ولكن بالنسبة للآن، يمكننا أن نبسط مناقشتنا بترجمة كل واحدة من هذه العملات الأجنبية إلى جنيهات مصرية. على سبيل المثال، الموردين الفرنسيين سيريدون عادة أن يدفع لهم بالفرنكات. ولكننا نستطيع أن نحول جدول العرض الفرنسى إلى منحنى عرض جنيهات مصرية عن طريق استخدام سعر الصرف الجارى. (وهكذا، إذا كان القماش يباع بـ ٥ فرنك للمتر، وإذا كان الفرنك الفرنسى يباع مقابل ٠٫٨٠ جنيه، فإننا يجب أن نستخدم ببساطة مقياس ٤ جنيهات للمتر بالنسبة للقماش الفرنسى) .

شكل (٦-١) سوق القماش فى مصر (فى ظل حرية التجارة)



كمية القماش فى مصر (مليون متر / السنة)

الانتاج، الواردات، والاستهلاك المصرى فى ظل حرية التجارة

ترى هنا توازن التجارة الحرة في سوق القماش. مصر تتميز بتأخر نسبى فى انتاج القماش. لذلك، عند توازن اللاتجارة عند ت، سعر مصر سيكون ٨ جنيه للمتر بينما السعر العالمى ٤ جنيه للمتر.

افترض أن الطلب المصرى لايؤثر على السعر العالمى وقدره ٤ جينه للمتر، توازن التجارة الحرة يأتى عندما تنتج مصر م ى (١٠٠ مليون متر) وتستورد الفرق بين الطلب والعرض المحلى المبين بالمسافة ى ف (أو ٢٠٠ مليون متر).

التوازن فى ظل عدم وجود تجارة

بالنسبة للوقت الحاضر، دعنا نفترض أن تكاليف النقل أو الرسوم الجمركية على القماش تكون مانعة Prohibitive (ولتكن مثلا ١٠٠ جنيه للمتر من القماش) أو أن هناك حظر على استيراد القماش من الخارج. أين سيقع التوازن بدون تجارة؟ فى هذه الحالة السوق المصرية للقماش ستكون عند تقاطع العرض والطلب المحليان، المبين عند النقطة ت فى شكل (٦-١). عند هذه النقطة بدون تجارة، الأسعار ستكون مرتفعة نسبياً عند ٨ جنيه للمتر، والمنتجين المحليين سيكونوا يقابلون كل الطلب.

التوازن بعد السماح بحرية التجارة

بعد ذلك افتح التجارة فى القماش. للبساطة، افترض أنه لاتوجد تكاليف نقل، أو رسوم جمركية، أو حصص استيرادية على القماش. عندئذ السعر فى مصر يجب أن يكون مساويا السعر العالمى. لماذا؟ لأنه إذا كان السعر المصرى فوق السعر العالمى، فإن المنظمين حادى النظر سوف يشترون حيث يكون القماش رخيصاً (أوربا مثلا) ويبيعون حيث يكون القماش غالياً (مصر) - فأوربا ستصدر القماش إلى مصر. وحالما تكون تدفقات التجارة قد تكيفت بالكامل للعروض والطلبات، فإن السعر فى مصر سيساوى مستوى السعر العالمى (معدلا لتكاليف النقل وللرسوم الجمركية أو الحواجز التجارية الأخرى).

شكل (٦-١) يصور أثر قيام التجارة الدولية على الأسعار، الكميات، وتدفقات التجارة بالنسبة لهذا المثال عن القماش. الخط الأفقى عند ٤ جنيه يمثل منحنى العرض للواردات، إنه يكون أفقيا، أو تام المرونة سعريا، لأن الطلب المصرى قد افترض أنه يكون من الصغر بحيث لايؤثر على السعر العالمى للقماش

وحالما تفتح التجارة، فإنه يأتى طوفان من الواردات إلى مصر، مخفضا سعر القماش إلى مستوى السعر العالمى ٤ جنيه للمتر عند هذا المستوى، المنتجين المحليين سيوردون الكمية م ى، أو ١٠٠ مليون متر. ولكن عند هذا السعر المنخفض، المستهلكين سيريدون أن يشتروا ٣٠٠ مليون متر. الفرق، المبين بواسطة المسافة ى ف، هو كمية الواردات، أو ٢٠٠ مليون متر.

من الذى قرر أننا يجب أن نستورد فقط هذا القدر من القماش، وأن المنتجين المحليين سيقومون بتوريد ١٠٠ مليون متر فقط؟ وزارة التخطيط؟ اتحاد كارتل منتجى القماش؟ اتحادات العمال؟ بطبيعة الحال لا، فمقدار التجارة يكون قد تحدد بواسطة العرض والطلب

وعلاوة على ذلك، يمكننا القول بأن مستوى الأسعار فى التوازن بدون تجارة قد حدد اتجاه تدفقات التجارة أسعار مصر بدون تجارة كانت أعلى من أسعار أوربا، ولذا فإن القماش تدفق إلى مصر. تذكر هذه القاعدة اللغزية : فى ظل حرية التجارة، السلع تتدفق أو تنساب من الأقاليم ذات السعر المنخفض إلى الإقليم ذات السعر المرتفع. القماش يتدفق من السوق الأوربى ذات السعر المنخفض إلى السوق المصرى الأعلى سعراً عندما تفتح الأسواق للتجارة الحرة.

الرسوم الجمركية المانعة

أسهل حالة للتحليل هى «الرسم الجمركى المانع» – واحداً يكون من الارتفاع بحيث لايشجع تماما أى واردات. ارجع إلى شكل (٦-١). ماذا سيحدث إذا كان الرسم الجمركى على القماش المستورد أكثر من ٤ جنيه للمتر (أى أكثر من الفرق بين السعر المصرى بدون تجارة وهو ٨ جنيه، والسعر العالمى وهو ٤ جنيه) هذا الرسم سيكون مرتفعاً بدرجة تجعله مانعا، ويقفل الباب أمام كافة واردات القماش

لماذا ؟ لأن أى مستورد الذى يشترى قماش بالسعر العالمى ٤ جنيه للمتر يمكنه أن يبيعه فى مصر على الأقل بالسعر بدون تجارة ٨ جنيه للمتر ولكن الرسم الجمركى الذى يكون على المستورد دفعه سيكون أكثر من الفرق بين السعر المصرى والسعر العالمى. فالرسوم المانعة هكذا تقتل كل التجارة

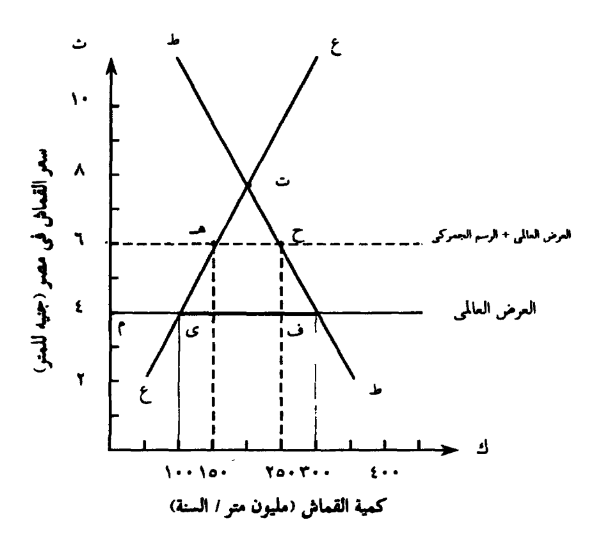
الرسوم الجمركية غير المانعة

الرسوم الجمركية الأكثر إعتدالا (أقل من ٤ جنيه للمتر من القماش) ستضر ولكن لن تقتل التجارة. شكل (٦-٢) يبين التوازن فى سوق القماش فى مصر بعد فرض رسوم جمركية قدرها ٢ جنيه للمتر مرة أخرى، افترض عدم وجود تكاليف نقل، ٢ جنيه رسوم جمركية للمتر تعنى أن القماش الأجنبى سيباع فى مصر مقابل ٦ جنيه للمتر (مساو للسعر العالمى ٤ جنيه + ٢ جنيه رسوم جمركية).

إن فرض رسمى جمركى سيميل لأن يرفع السعر، يخفض الكميات المستهلكة والمستوردة، ويرفع الانتاج المحلى

وكما هو واضح من هذا التحليل، الرسوم الجمركية تؤثر على كلاً من المنتجين الأجانب والمحليين، فضلا عن المستهلكين المحليين الأثر المبدئى هو أن ترفع السعر المحلى للسلعة المستوردة فوق السعر العالمى بمقدار الرسم الجمركى الواردات تنخفض، وكنتيجة لذلك، يبيع المنتجون الأجانب أقل فى سوقنا المحلية وبالتالى يتعين عليهم أن يحولوا الموارد إلى خطوط انتاج أخرى السعر المستلم عن الوحدات المنتجة محلياً يرتفع، كما تزداد الكمية المنتجة محليا وكنتيجة لذلك، فإن المنتجين المحليين يكسبون أكثر ومع ذلك، فالانتاج الأكثر قد تحقق بتكلفة أعلى من السعر الذى كان يمكن شراء السلعة على أساسه من السوق العالمى وهكذا، فالمكاسب التى تعود على المنتجين المحليين تأتى على حساب المستهلكين

شكل (٦ ٢). سوق القماش فى مصر
(بعد فرض رسم جمركى على واردات القماش)



الرسم الجمركى يخفض الواردات والاستهلاك، ويرفع الانتاج والسعر المحلى

مبتدأين من توازن التجارة الحرة فى شكل (٦-١)، مصر الآن تفرض رسما جمركيا قدره ٢ جنيه للمتر على واردات القماش. سعر القماش المستورد يرتفع إلى ٦ جنيه (شاملاً الرسم الجمركى)

السعر السوقى يرتفع من ٤ جنيه إلى ٦ جنيه، ولذا فإن مجموع الكمية المطلوبة ينخفض الواردات تنكمش من ٢٠٠ مليون متر إلى ١٠٠ مليونا، بينما الانتاج المحلى يرتفع من ١٠٠ إلى ١٥٠ مليون متر

المحليين. الذين يجب أن يدفعوا التكلفة الإضافية للإنتاج في صورة أسعار أعلى في الواقع، المستهلكين المحليين يخسرون على جبهتين : أولاً، هم يستهلكون كمية أقل من السلعة لأن سعرها يرتفع، وثانياً، أنهم يدفعون سعراً أعلى للقدر الذى يستمرون فى استهلاكه. هذا الانفاق الإضافي ينتهى به الحال فى مكانين. القدر الزائد الذى يدفع عن جميع الوحدات المنتجه محلياً يذهب إلى المنتجين المحليين، بينما القدر الزائد الذى يكون قد دفع على الوحدات التى لاتزال تستورد يذهب إلى الحكومة كإيراد جمركى.

التكاليف الاقتصادية للرسوم الجمركية

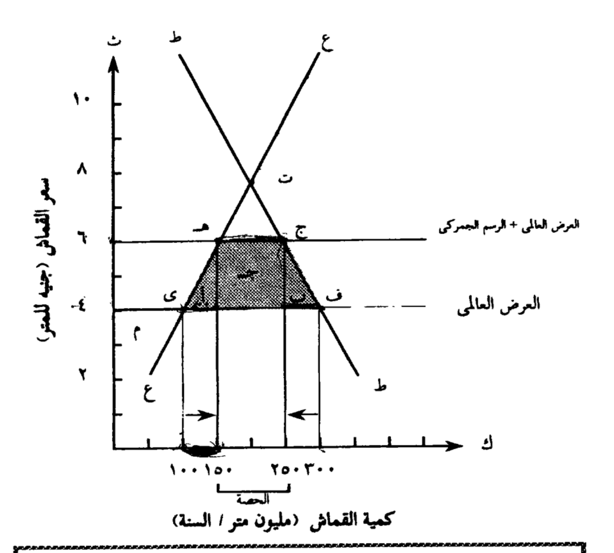
من الأهمية بمكان أن نلاحظ أن السياسات الحمائية تسبب عدم كفاءة فى كلاً من الإنتاج والاستهلاك. وتبعاً لذلك تسبب خسارة اقتصادية للمجتمع، ونقص فى رفاهية المستهلكين. ويمكننا أن نستخدم جهاز العرض – والطلب لتحليل التكاليف الاقتصادية للسياسات الحمائية.

ما الذى يحدث عندما تفرض الحكومة المصرية رسماً جمركياً على القماش مثل الرسم الجمركى البالغ ٢ جنيه للمتر المبين فى شكل (٦-٣)؟ لقد رأينا أن هناك ثلاثة آثار : (أ) المنتجين المحليين عاملين تحت مظلة سعرية مزودة بواسطة الرسم الجمركى، يمكنهم الآن أن يوسعوا الانتاج؛ (ب) المستهلكين يواجهون بأسعار أعلى للقماش ولذا يخفضون استهلاكه، و(جـ) الحكومة تحصل على إيراد جمركى. ماهو الأقتصادى الصافى للرسم الجمركى؟

الرسوم الجمركية تخلق عدم كفاءة اقتصادية. وبتحديد أكثر، عندما تفرض الرسوم الجمركية، فإن الخسارة الاقتصادية بالنسبة للمستهلكين تفوق الإيراد المكتسب بواسطة الحكومة زائداً الأرباح الأكثر المكتسبة بواسطة المنتجين المحليين

التحليل الاقتصادى لأثر الرسوم الجمركية قد بين فى شكل (٦-٣) . هذا الشكل يبين نفس المنحنيات كتلك التى فى شكل (٦-٢)، ولكن أوضحنا ثلاثة مساحات جديدة. دعنا نفحص كل واحدة.

شكل (٦-٣) التكلفة الاقتصادية للرسوم الجمركية



فرض رسم جمركى يجلب إيراداً ويقود إلى عدم كفاءة

هذا الشكل يبين نفس الموقف كذلك الذى فى شكل (٦-٢). لقد بيننا أثر الرسم الجمركى كثلاثة آثار. المنطقة (أ) هى تكلفة عدم الكفاءة فى الانتاج المحفوز بواسطة سعر محلى أعلى. المثلث (ب) هو الخسارة فى فائض المستهلكين من السعر المرتفع غير الكفء. المنطقة (جـ) هى الإيراد الجمركى المكتسب بواسطة الحكومة - تحويل من المستهلكين إلى الحكومة ولكن ليس خسارة كفاءة.

آ - الرسم الجمركى يرفع السعر فى الأسواق المحلية من ٤ جنيه إلى ٦ جنيه للمتر. وتبعاً لذلك، المنشآت تحفز لأن تنتج أكثر - أى جلب مصانع تكون تكاليفها الحدية للانتاج مابين ٤ جنيه و٦ جنيه للمتر. جلب هذه المصانع مرتفعة التكلفة الحدية يكون غير كفء، لأن القماش المنتج بواسطة تلك المصانع يمكن أن يشترى من الخارج بسعر ٤ جنيه للمتر.

يمكننا بسهولة أن نقيس مقدار هذا التبديد waste على أنه المساحة (أ) فى شكل (٥-٣). هذه المساحة هى مجموع التكاليف الحدية للمنتجين المحليين (ممثلة بواسطة منحنى العرض المحلى) ناقصاً التكاليف الحدية للمنتجين الأجانب (٤جنيه). الخسارة الكلية فى (أ) تكون ٥٠ مليون جنيه (التى عن طريق الهندسة، تكون مساوية لـ ١/٢ × الرسم الجمركى × مقدار الانتاج المحلى المحفوز).

ب- بالاضافة إلى ذلك، هناك خسارة فى فائض المستهلكين من السعر المرتفع جدا. تذكر أن منحنى الطلب يمثل المنافع الحدية للمستهلكين، أو قيمة الوحدات المختلفة من القماش فى نظر المستهلكين. تكلفة الموارد لكل وحدة من القماش هى السعر العالمى ٤ جنيه. وعليه، المثلث (ب) يقيس الخسارة فى إشباع المستهلكين من اضطرارهم إلى خفض الاستهلاك. إنها تكون أيضا مساوية لـ ٥٠ مليون جنيه (التى تحسب على أنها مساوية لنصف الفرق فى السعر × مقدار الخفض فى الاستهلاك).

جـ- المساحة (جـ) هى ببساطة الإيراد الجمركى، مساوية لمقدار الرسم الجمركى مضروبا فى كمية الواردات. الإيراد فى شكل (٦-٣) هو ٢٠٠ مليون جنيه. لاحظ أنه، على عكس المثلث (أ)، (ب)، مستطيل الإيراد (جـ) لايحتاج لأن يكون تكلفة كفاءة أو خسارة صافية. إيرادات الحكومة الناشئة عن

الرسوم الجمركية يمكن أن تستخدم لتمويل برامج حكومية نافعة أو يمكن أن تعود إلى المستهلكين لاستخدامها فى أغراضهم الشخصية.

شكل (٦-٣) يصور أحد الملامح الذى يكون مهما فى فهم الجانب السياسى والتاريخى للرسوم الجمركية. عندما يفرض رسم جمركى، فإن جزءاً من الأثر يكون على الكفاءة الاقتصادية، ولكن الأثر الأكبر يكون غالباً توزيعى Redistributive. فى المثال المبين فى شكل (٦-٣) المساحات(أ)، (ب) تمثل خسارات كفاءة من الانتاج المحلى الأعلى غير الكفء والاستهلاك المنخفض بشكل غير كفء، على التوالى. تحت الافتراضات المبسطة المستخدمة عاليه، خسارات الكفاءة تكون مساوية للمثلثين الصغيرين ويبلغ مجموعها ١٠٠ مليون جنيه. ومع ذلك، إعادة التوزيع المتضمن والمبين كالمساحة (جـ) تكون أكبر كثيراً، مساوية لـ ٢٠٠ مليون جنيه المتحققة كإيراد جمركى المفروض على مستهلكى السلعة. المستهلكين سيكونوا غير سعداء إزاء التكلفة الأعلى للمنتج، والمنتجين قد يحاولوا أن يستولوا على الإيرادات المحتملة عن طريق الانتقال من الرسوم الجمركية إلى الحصص الاستيرادية. يمكننا أن نرى لماذا تتركز المعارك عن قيود الاستيراد عموما على المكاسب والخسائر التوزيعية أكثر منها على الآثار على الكفاءة الاقتصادية.

باختصار : فرض رسم جمركى له ثلاثة آثار. إنه يشجع انتاج محلى غير كفء، وهو يحفز المستهلكين على خفض مشترياتهم من السلع المفروض عليها الرسوم الجمركية دون المستويات الكفء، وهو يحقق إيرادات للحكومة. إنهما فقط الأثرين الأولين من هذه هما اللذان يفرضان بالضرورة تكاليف كفاءة على الاقتصاد القومى ويمثلان عبء اجتماعى حقيقى.

٦-٢ : آثار الحصص الاستيرادية

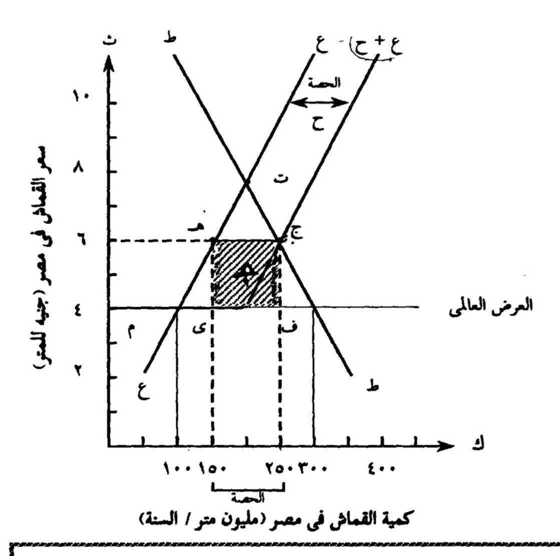
النوع الثانى من سياسة الحماية يقيد مبدئياً كمية السلعة المستوردة. والمثال الشائع هو الحصة الاستيرادية التى عن طريقها تضع الدولة حداً أقصى للكمية التى يجوز استيرادها من إحدى السلع فى بحر مدة معينة. ومع ذلك، فما أصبح مألوفاً بشكل متزايد فى السنوات الحديثة هو «تقييد الصادرات الاختيارى» Voluntary Export Restriction. وهو عبارة عن اتفاق مع دولة مصدرة لتحد من القدر الذى تبيعه من إحدى السلع للدولة المستوردة.

وقد استخدم الاتحاد الأوربى (EU) والولايات المتحدة التقييد الاختيارى للصادرات بكثافة، بينما يلجأ الاتحاد الأوربى أيضاً إلى الاستخدام المتكرر للحصص الاستيرادية. فقد تم الضغط على اليابان للدخول فى مفاوضات للتقييد الاختيارى للصادرات اليابانية مع الاتحاد الأوربى والولايات المتحدة لكى تحد من مبيعات بعض السلع اليابانية التى كان لها نجاح كبير فى المنافسة الدولية. على سبيل المثال، فى سنة ١٩٨٣ تفاوضت الولايات المتحدة وكندا على تقييد اختيارى للصادرات وافقت بمقتضاه الحكومة اليابانية على تقييد المبيعات الكلية من السيارات اليابانية إلى سوق هذين البلدين لثلاث سنوات، وعندما انتهت الاتفاقيات فى سنة ١٩٨٦ ، استمر اليابانيون فى تقييد مبيعات سياراتهم بواسطة تصرف اختيارى من جانب واحد، الذى ظلوا يفعلونه لأكثر من ١٠ سنوات فيم بعد.

الحصص الاستيرادية لها نفس الأثر النوعى كالرسوم الجمركية. الحصة المانعة (حظر كافة الواردات) ستحقق نفس النتيجة كالرسوم الجمركية المانعة. السعر والكمية سيتحركان إلى الوراء إلى توازن اللاتجارة عند نقطة ت فى شكل (٦-٢) . والحصة الأقل تقييداً قد تحد الواردات إلى ١٠٠ مليون متر من القماش فى السنة، هذه الحصة ستساوى المسافة المسافه هـ ج فى شكل (٦-٤) . فى هذه الحالة، المشترون كمجموعة يواجهون الآن منحنيا للعرض الذى يكون مساوياً لمنحنى العرض المحلى زائداً الحصة الثابتة، عند جميع الأسعار فوق السعر العالمى. وعدم مقدرتهم على أن يشتروا أى كمية يريدونها بالسعر العالمى يدفع بالسعر المحلى للسلعة إلى أعلى، فى هذه الحالة إلى ٦ جنيه للمتر، ويكون له نفس الأثر على المستهلكين والمنتجين المحليين كما يفعل الرسم الجمركى. وحيث أن الحكومة قد قامت فقط بتقييد كمية الواردات، فإن كلاً من المستوردين والمنتجين المحليين يحصلون على السعر الأعلى فى السوق المحلى. وهكذا، فالمستوردين يتسلمون الآن القدر الإضافى المدفوع بواسطة المستهلكين المحليين (الممثل بالمساحة جـ) للوحدات التى لا تزال تستورد.

ليس هناك هكذا أى اختلاف أساسى بين الرسوم الجمركية والحصص الاستيرادية. ومع ذلك، قد ينشأ اختلاف خداع. الرسم الجمركى يعطى على الأقل إيراداً للحكومة، ربما يسمح للضرائب الأخرى بأن تخفض وبالتالى تعوض بعضاً من الضرر الذى يسببه للعملاء فى البلد المستورد. الحصة الاستيرادية، من الناحية الأخرى، تضع الربح من الاختلاف الناتج فى السعر فى جيوب المستوردين المحظوظين الذين يستطيعون الحصول على إذن أو ترخيص بالاستيراد. إنهم يمكنهم أن يربحوا ولذا فقد يحاولون رشوة الموظفين المناط بهم منح تراخيص الاستيراد.

شكل (٦-٤) سوق القماش فى مصر (بعد وضع حصة لواردات القماش)



الحصة الاستيرادية تخفض الواردات والاستهلاك، وترفع الانتاج والسعر المحلى

مبتدأين من توازن التجارة الحرة فى شكل (٦-١)، مصر الآن تحدد حصة قدرها ١٠٠ مليون متر (المسافة هـ ج) من واردات القماش. سعر القماش المستورد يرتفع إلى ٦ جنيه للمتر.

السعر السوقى يرتفع من ٤ جنيه إلى ٦ جنيه للمتر، ولذا فإن مجموع الكمية المطلوبة ينخفض من ٣٠٠ مليون متر إلى ٢٥٠ مليون متر، الواردات تنكمش من ٢٠٠ مليون متر إلى ١٠٠ مليون (مقدار الحصة)، بينما الانتاج المحلى يرتفع من ١٠٠ مليون متر إلى ١٥٠ مليون متر.

لهذه الأسباب، فى الاختيار ما بين الرسوم الجمركية والحصص الاستيرادية، الاقتصاديون عادة يعتبرون الرسوم الجمركية على أنها أقل شراً. ومع ذلك، فإنهم ينصحون بأنه، إذا صممت الحكومات على أن تتداخل مع الميزة النسبية عن طريق فرض حصص استيرادية، فإنه يجب على الحكومة أن تبيع تراخيص الاستيراد النادرة بالمزاد - المزاد سيضمن أن الحكومة بدلا من المستورد أو المصدر هى التى تحصل على الإيراد من الحق النادر فى آن يستورد. وبالإضافة إلى ذلك، تضمن القضاء على احتمال استمالة البيروقراطية لتخصيص حقوق الحصة عن طريق الرشوة أو الصداقة، أو المحسوبية.

وكما هو واضح من هذا التحليل، يمكن أن يكون لتقييد كمى من حجم مناسب نفس الآثار كما للرسم الجمركى على السعر المحلى والكميات المنتجة والمستهلكة محليا. هذا يعنى أن آثاره على المستهلكين والمنتجين المحليين تكون هى نفسها كما للرسم الجمركى الذى يكون له الأثر المساو فى تحديد الواردات. الاختلاف الرئيسى هو فى من يحصل على النقود الاضافية التى يدفعها المستهلكون المحليون مقابل الكميات التى لاتزال تستورد. عندما تقوم الحكومة بفرض رسم جمركى على الواردات، فإنها تحصل على الإيراد. وعندما تقوم الحكومة بفرض (أو التفاوض على) تقييد للواردات، فإن نفس القدر من النقود يحول كإيراد إضافى للمستوردين. والسبب فى هذا هو أن التقييد الكمى يدفع بالسعر المحلى إلى أعلى ويذهب كل القدر الاضافى الذى يدفعه المشترون للوحدات المستوردة من السلعة إلى المستوردين. وأحياناً يكون المصدرون الأجانب فى موقف يسمح لهم بأن يستولوا على الأقل على جزء من إيراد الحصة عن طريق رفع سعرهم فوق السعر الذى كان يمكن أن يقبلوه فى ظروف المنافسة العادية.

التكاليف الاقتصادية للحصص الاستيرادية.

لاتختلف الآثار الاقتصادية للحصص الاستيرادية كثيراً عن تلك التى للرسوم الجمركية، اللهم إلا فيمن يحصل على النقود الاضافية التى يدفعها المستهلكين المحليين مقابل الكميات التى لاتزال تستورد. ففى حالة مايكون تقييد الاستيراد قد اتخذ شكل فرض رسم جمركى على الواردات، فإن مساحة مستطيل الإيراد (جـ) فى شكل (٦-٤) يمثل تحويل من المستهلكين إلى الحكومة التى تجبى الرسم الجمركى. وبالرغم من أن الرسم الجمركى يحول هذا الإيراد من المستهلكين إلى الحكومة، فإن معظم الاقتصاديين يفترضون أن الحكومة تستخدم الإيراد لتمويل انفاق الذى لولا ذلك لتم تمويله بواسطة نوع ما من الضرائب الداخلية؛ لذلك فإن هذا الأثر للرسم الجمركى لايمثل خسارة صافية بالنسبة للمجتمع ولكن مجرد تحويل. فمستهلكى السلعة يعانون خسارة فى فائض المستهلك، ولكنهم أيضا يتمتعون بانخفاض فى فاتورة ضرائبهم الذى يجعل ممكناً بواسطة الإيراد المتولد من الرسم الجمركى.

أما فى حالة الحصص الاستيرادية، فإن مساحة المستطيل (جـ) فى شكل (٦-٤) ترمز إلى نوع من «الإيراد» متولد نتيجة للحصة. فبالنسبة لكل وحدة من السلعة لاتزال تستورد فى ظل الحصة (هـ جـ أو ١٠٠ مليون متر)، المستهلكون يدفعون الآن سعراً أعلى (٦ جنيه بدلا من ٤ جنيه). ولكن إلى من يذهب هذا الإيراد؟ فى ظل الرسم الجمركى يذهب إلى الحكومة التى فرضت الرسم. أما فى ظل الحصة الاستيرادية، فإن الإجابة تكون أقل تأكيداً، «الإيراد» المتولد بواسطة الحصة قد يذهب إلى أى واحد من مجموعات عديدة، على حسب قوة مساومتهم النسبية والترتيبات المؤسسية التى تدار فى ظلها الحصة. الإيراد يمكن أن يستولى عليه المستوردون المحليون، أو المصدرون الأجانب، أو الحكومة فارضة الحصة، أو أنه قد يصبح خسارة صافية إضافية.

الإيراد سيذهب إلى المستوردين المحليين إذا كانت لهم قوة مساومة لشراء (هـ جـ أو ١٠٠ مليون متر) من القماش فى الأسواق العالمية بسعر ٤ جنيه للمتر، وبيعها محليا بسعر ٦ جنيه للمتر. هذا يحتمل أن يحدث فقط إذا كان للمستوردين المحليين درجة ما من القوة الاحتكارية. إذا كان الاستيراد هو صناعة متنافسة، فإن المستوردين المحليين سيتنافسون الواحد ضد الآخر من أجل الحق لشراء السلعة، والسعر الذى يتقاضاه المنتجون أو المصدرون الأجانب سيرتفع فوق ٤ جنيه للمتر. وفى هذه الحالة، بائعى السلعة فى الخارج (إما منتجين أو مصدرين) سيكونوا قادرين على أن يستولوا على الأقل على جزء من إيراد الحصة الممثل بالمساحة (جـ) فى الشكل، وهذا بلاشك يمثل خسارة صافية بالنسبة للمجتمع (فى حدود الجزء الذى يستولى عليه المصدرون الأجانب).

إن إدارة حصة استيرادية ليس سهلا كما يبدو لأول وهلة. فالحكومة تصدر قراراً يقضى بأنه لايجوز استيراد أكثر من ١٠٠ مليون متر من القماش سنويا. ومن أجل ضبط القيد، فإنه يتعين على الحكومة أن تضع نظاماً لاقتفاء أثر عدد الوحدات من السلعة التى تدخل البلاد ولتخصيص الواردات المسموح بها بين المستوردين المتنافسين. الحكومة قد تختار أن تبيع تراخيص الاستيراد بالمزاد. فى مثل هذا النظام، الإيراد من الحصة سوف يذهب إلى الحكومة. فالمستورد سيكون راغبا فى أن يدفع تقريبا ٢ جنيه مقابل ترخيص يعطى إذناً باستيراد ١ متر من القماش (لماذا؟). القدر الكلى الذى يمكن للحكومة أن تبيع مقابله تراخيص الاستيراد سيكون مساوياً لمساحة المستطيل (جـ)، أو ٢٠٠ مليون جنيه.

احتمال أخير هو أن المساحة (جـ) قد تنتهى كخسارة صافية- أى أن الإيراد قد لايذهب إلى أى أحد. افترض على سبيل المثال، أن الحكومة لاتبيع تراخيص استيراد ولكن تعطيها على أساس من يأتى أولاً. فالمستوردين سيكون لديهم عندئذ

حافزاً لأن يقدموا رشاوى للحصول على التراخيص، وقد يكونوا راغبين فى أن يتنظروا فى طابور لساعات للحصول عليها. نظراً لأن قيمة ترخيص لاستيراد ١ متر من القماش هى تقريبا ٢ جنيه، فإن المستوردين سيكونوا راغبين فى أن يقدموا موارد مساوية لهذا القدر للحصول على ترخيص بالاستيراد. مجموع الموارد المنفقة على الرشوة أو الانتظار فى طابور سيكون عندئذ مساو للمساحة (جـ) أو ٢٠٠ مليون جنيه. فإيراد الحصة سيستهلك فى عملية المنافسة على التراخيص وسيمثل خسارة صافية من وجهة نظر المجتمع.

وهكذا، فباستثناء مسألة الإيراد، آثار الحصص الاستيرادية تبدو مطابقة لتلك الخاصة بالرسوم الجمركية. وبالرغم من ذلك، يعتقد الاقتصاديون عموماً أن الحصص الاستيرادية تسبب خسائر أكبر فى الرفاهة مما تفعل رسوم جمركية مساوية.

٦-٣ : آثار إعانات الإنتاج والتصدير Subsidies

الحكومات الوطنية تقوم أحياناً بمنح إعانات (دعم) للمنتجين المحليين لتساعد على تحسين مركزها التجارى. مثل هذه الأساليب هى شكل غير مباشر للحماية مقدم لمنشآت الأعمال الوطنية سواء أكانوا منتجين متنافسين مع الواردات أو مصدرين. عن طريق إعطاء المنشآت الوطنية ميزة تكاليف Cost advantage، فإن الإعانة (الدعم) تسمح لها بأن تسوق منتجاتها بأسعار أقل مما تبيحه اعتبارات تكلفتها أو ربحها الفعلى. فالحكومات التى تريد أن ترى بعض الصناعات المحلية تتوسع قد تقدم إعانات (دعم) لتشجيع تنميتها. الإعانات (الدعم) الحكومية تتخذ أشكالاً مختلفة، تشمل مدفوعات نقدية

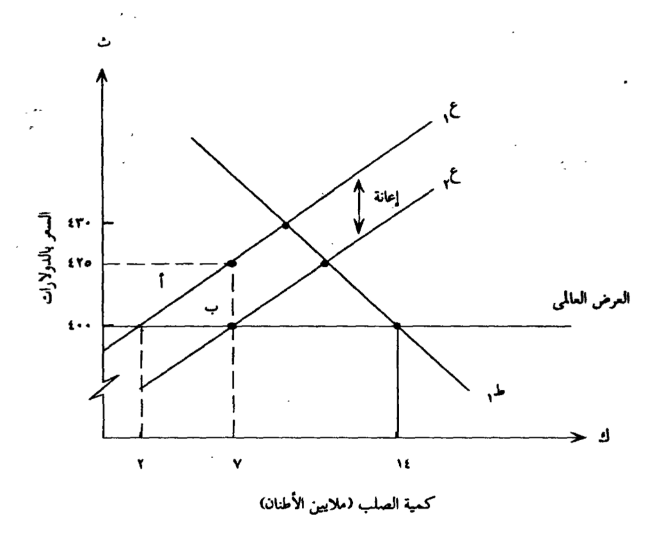
مباشرة، امتيازات ضريبية، ترتيبات تأمين، قروض بأسعار فائدة مدعمة أقل من أسعار السوق.

لأغراض مناقشتنا، فإنه يمكن التمييز بين نوعين من الإعانات أو الدعم : **دعم محلي** demoestic subsidy الذى يمنح أحياناً لمنتجين لسلع متنافسة مع الواردات، **ودعم تصدير** Export subsidy، الذى يذهب إلى منتجين لسلع تباع فى الخارج. فى كلا الحالتين، المنتج الذى يتسلم الإعانة ينظر إلى الدعم على أنه مساو لضريبة سالبة negative tax : الحكومة تضيف مقدار إلى السعر الذى يدفعه المشترى بدلاً من أن تطرح منه. السعر الصافى net price المستلم فعلاً بواسطة المنتج يساوى السعر المدفوع بواسطة المشترى زائداً الدعم (الإعانة). المنتج المدعم يكون بالتالى قادراً على عرض كمية أكبر عند كل سعر مستهلك Consumer's price. دعنا نستخدم الأشكال البيانية لتحليل آثار هذين النوعين من الدعم.

الدعم المحلي Domestic subsidy

الشكل (٦-٥) يصور آثار التجارة والرفاهة لدعم إنتاج ممنوح لمنتجين محليين منافسين للواردات. افترض أن منحنيات العرض والطلب المبدئية للولايات المتحدة للصلب قد صورت بواسطة المنحنيان ع١، ط١ حتى أن سعر توازن السوق يكون ٤٣٠ دولار للطن.

افترض أيضاً أنه نظراً لأن الولايات المتحدة هى مشترى صغير للصلب، فإن التغيرات فى مشترياتها لاتؤثر على السعر العالمى ٤٠٠ دولار للطن.



شكل (٦-٥) آثار التجارة والرفاهة للدعم المحلى

إعانة حكومية ممنوحة للمنتجين المنافسين للواردات تؤدى إلى زيادة فى الإنتاج المحلى وخفض فى الواردات. إيراد الدعم المستحق للمنتج يستوعب بواسطة فائض منتجين وإنتاج مرتفع التكلفة (أثر حماية)

بإعطاء سعر حرية التجارة ٤٠٠ دولار للطن، الولايات المتحدة تستهلك ١٤ مليون طن من الصلب، وتنتج ٢ مليون طن، وتستورد ١٢ مليون طن.

لعزل المنتجين المحليين جزئياً عن المنافسة الأجنبية، افترض أن حكومة الولايات المتحدة تمنحهم إعانة إنتاج قدرها ٢٥ دولار للطن من الصلب. ميزة التكاليف التى تجعل ممكنة بواسطة الإعانة (الدعم) تتمخض عن انتقال فى منحنى عرض الولايات المتحدة للصلب من ع١ إلى ع٢. الإنتاج المحلى يتوسع من ٢ مليون طن إلى ٧ مليون طن، والواردات تنخفض من ١٢ مليون طن إلى ٧ مليون طن. هذه التغيرات تمثل أثر التجارة للدعم.

الإعانة (الدعم) تؤثر أيضاً على الرفاهة القومية للولايات المتحدة. طبقاً لشكل (٦-٥)، الإعانة تسمح لإنتاج الولايات المتحدة بأن يرتفع إلى ٧ مليون طن. لاحظ أنه، عند هذا الناتج، السعر الصافى لمنتج الصلب هو ٤٢٥ دولار -مجموع السعر المدفوع بواسطة المستهلك (٤٠٠ دولار) زائداً الإعانة (٢٥ دولار). بالنسبة لحكومة الولايات المتحدة، التكلفة الكلية لحماية منتجيها للصلب تساوى مقدار الإعانة (٢٥ دولار) مضروبة فى مقدار الإنتاج الذى تطبق عليه (٧ مليون طن)، أو ١٧٥ مليون دولار.

أين يذهب إيراد الدعم هذا؟ جزء منه يعاد توزيعه إلى منتجى الولايات المتحدة الأكثر كفاءة فى شكل **فائض منتجين**. هذا المقدار رمز له بالمساحة (أ) (١١٢,٥ مليون دولار) فى الشكل. هناك أيضاً **أثر حماية**، الذى عن طريقه إنتاج محلى مكلف أكثر قد سمح له بأن يباع فى السوق كنتيجة للاعانة (الدعم). هذا الأثر رمز له بالمساحة ب (٦٢,٥ مليون دولار) فى

الشكل. بالنسبة للولايات المتحدة ككل، أثر الحماية يمثل خسارة صافية فى الرفاهة.

لتشجيع الإنتاج بواسطة منتجيها المنافسين للواردات، الحكومة قد تفرض رسوم جمركية tariffs أو حصص quotas على الواردات. ولكن الرسوم الجمركية والحصص تتضمن تضحيات أكبر فى الرفاهة القومية مما سيحدث فى ظل إعانة مساوية. على عكس الإعانات (الدعم)، الرسوم الجمركية والحصص تشوه الاختيارات بالنسبة للمستهلكين المحليين (متمخضة عند نقصان فى الطلب المحلى على الواردات)، بالإضافة إلى أنها تسمح بحدوث إنتاج محلى أقل كفاءة. النتيجة هى أثر الاستهلاك المألوف للحماية، الذى عن طريقه تتحمل الدولة خسارة صافية فى فائض المستهلكين. هذه الخسارة فى الرفاهة لا توجد فى حالة الإعانة (الدعم). وبناء عليه، فالإعانة تميل لأن تحقق نفس النتيجة للمنتجين المحليين كما يفعل رسم جمركى أو حصة مساوية، ولكن بتكلفة أقل بدلالة الرفاهة القومية.

ومع ذلك، فالإعانات ليست سلع حرة، لأنها يجب أن تمول بواسطة شخص ما. التكلفة المباشرة للإعانة هى عبء الذى يجب أن يمول من إيرادات الضرائب المدفوعة بواسطة الجمهور. وعلاوة على ذلك، عندما تعطى إعانة لصناعة ما، فإنها فى الغالب تكون فى مقابل قبول شروط الحكومة عن مسائل مهمة (مثل مستويات الأجور والمرتبات). وهكذا، فالإعانة قد لاتكون مفضلة على الأنواع الأخرى من السياسات التجارية كما يقترح هذا التحليل.

إعانة التصدير Export subsidy

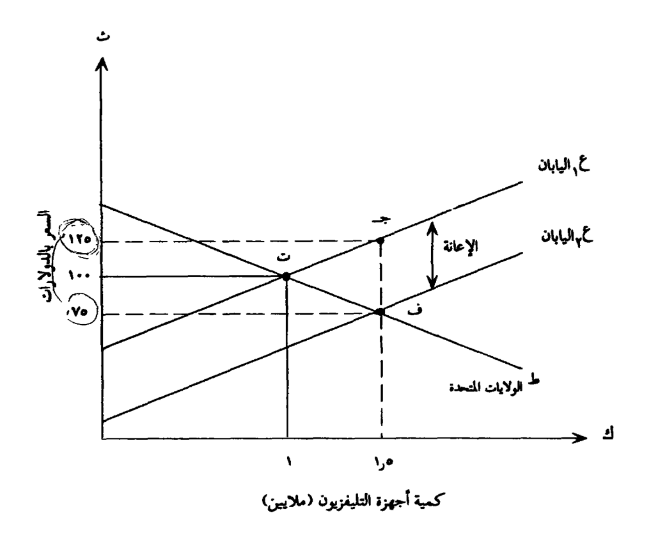
بجانب محاولة حماية الصناعات المحلية المنافسة للواردات، تقوم كثير من الحكومات بمنح إعانات لزيادة حجم الصادرات، وتشمل إعفاءات ضريبية خاصة وتقديم رأس المال بأسعار فائدة مناسبة وما إلى ذلك. عن طريق تقديم ميزة تكاليف للمنتجين المحليين، فإن مثل هذه الإعانات يقصد بها أن تشجع صادرات الدولة عن طريق خفض السعر المدفوع بواسطة الأجانب. المستهلكين الأجانب يكونوا قد تم محاباتهم عن المستهلكين المحليين إلى الحد الذى يكون فيه السعر الأجنبى للسلعة المصدرة المدعومة أقل من السعر المحلى للسلعة.

منح إعانة تصدير ينتج أثرين مباشرين بالنسبة للاقتصاد القومى :

- **أثر شروط تجارة Terms of Trade Effect**
- **وأثر إيراد تصدير Export - revenue Effect**

فنظراً لأن الإعانات تميل لأن تخفض السعر الأجنبى لصادرات الدولة، فإن شروط تجارة الدولة تتدهور. ولكن الأسعار الأجنبية المنخفضة تنشط عادة حجم الصادرات. فلو أن الطلب الأجنبى على الصادرات يكون مرن نسبياً، حتى أن نسبة خفض معينة فى السعر الخارجى تكون أكثر من أن تُعوض بواسطة الزيادة فى حجم الصادرات، فإن إيرادات التصدير للدولة ستزداد.

الشكل (٦-٦) يصور حالة إعانة تصدير مطبقة على أجهزة التليفزيون فى التجارة ما بين اليابان والولايات المتحدة. فى ظل حرية التجارة، توازن



شكل (٦-٦) آثار التجارة والرفاهة لإعانة التصدير

إعانة حكومية ممنوحة للمصدرين تتمخض عن أثر إيراد تصدير وأثر شروط تجارة.

السوق يوجد عند نقطة ت، حيث تصدر اليابان ١ مليون جهاز تليفزيون إلى الولايات المتحدة بسعر ١٠٠ دولار للجهاز.

افترض أن الحكومة اليابانية، لكى تشجع مبيعات التصدير، تمنح مصدريها إعانة قدرها ٥٠ دولار لكل جهاز تليفزيون مصدر. منحنى العرض اليابانى ينتقل من ع١ اليابان إلى ع٢ اليابان، ويتحرك توازن السوق إلى نقطة ف. وهكذا، فإن شروط التجارة تتحول ضد اليابان، نظراً لأن سعر تصديرها ينخفض من ١٠٠ دولار إلى ٧٥ دولار لكل جهاز تليفزيون مصدر. وما إذا كان إيراد صادرات اليابان يرتفع يتوقف على كيف يستجيب مشترى الولايات المتحدة للانخفاض فى السعر. فإذا كانت نسبة الزيادة فى عدد أجهزة التليفزيون المباعة إلى مشترى الولايات المتحدة أكثر من أن تُعوض نسبة الانخفاض فى السعر، فإن إيراد صادرات اليابان سيرتفع. هذا هو الحال فى شكل (٦-٦)، الذى يبين ارتفاع إيراد صادرات اليابان من ١٠٠ مليون دولار إلى ١١٢٫٥ مليون دولار كنتيجة للانخفاض فى سعر سلعتها التصديرية.

بالرغم من أن إعانات التصدير قد تفيد الصناعات والعمال فى الصناعة المدعومة عن طريق زيادة المبيعات والتوظف، فإن الفوائد قد تُلغى offest بواسطة تكاليف معينة التى تقع على عاتق المجتمع ككل. المستهلكين فى البلد المصدر يعانون عندما تتحرك شروط التجارة الدولية ضدهم. هذا الموقف يتأتى نظراً لأنه، بإعطاء انخفاض فى أسعار التصدير، فإن عدداً أكبر من الصادرات يجب أن يتبادل مقابل قدر (دولارى) معين من الواردات. المستهلكين المحليين أيضاً يجدون أنهم يجب أن يدفعوا أسعار أعلى من

الأجانب للسلع التى يساعدون فى دعمها. وعلاوة على ذلك، إلى حد أنه يلزم فرض ضرائب لتمويل إعانة التصدير، فإن المستهلكين المحليين يجدون أنفسهم أفقر. فى المثال السابق، التكلفة الكلية للإعانة بالنسبة لدافعى الضرائب اليابانيين هى ٧٥ مليون دولار (إعانة ٥٠ دولار × ٥ر١ مليون جهاز تليفزيون).

أحد أنواع إعانة التصدير هو **دعم ائتمان التصدير Export credit subsidy**. لتشجيع التصدير بواسطة المنتجين المحليين، تقدم الحكومات عادة قروض إلى المستوردين الأجانب. هذه القروض غالباً ما تمنح عندما تكون البنوك الخاصة غير مستعدة لأن تمنح ائتمان للشركات المستوردة التى ترى أنها عالية المخاطر. أسعار الفائدة التى يتم تقاضيها على ائتمان التصدير تكون تقليدياً أدنى من تلك المطلوبة بواسطة البنوك الخاصة على قروض مماثلة. دعم ائتمان التصدير يحول نقود من دافعى الضرائب المحليين إلى صناعة التصدير المدعومة، أو إلى المشترين الأجانب، أو إلى كلاهما. لمنع الدول من الحصول على ميزة تنافسية غير عادلة عن طريق دعم التصدير، الدول الصناعية قد أنشأت خطوط مرشدة guidelines التى تحدد سعر الفائدة، مدة القرض، والمقدم down payment لبرامج الائتمان.

الفصل السابع

الحجج التقليدية للحماية

مقدمـــــة

فى هذا الفصل نناقش عدة حجج للحماية التى لها تاريخ طويل والتى تستمر لتؤثر على صانعى السياسة والجمهور.

الإجراء العام الذى سنتبعه مع الحجج التقليدية للحماية هو أولاً أن نعرض الحجة من حيث أنه لماذا يجب فرض الحماية، وعندئذ نقيم مدى صحتها. وكخطوة أخيرة معتادة فى كل حالة، نسأل عما إذا كان من الممكن أن تكون لأداة سياسة بديلة أن تؤدى المهمة بشكل أفضل لتحقيق هدف السياسة التجارية المقيدة. حيث أن الاقتصاديين يفكرون بدلالة البدائل والمنافع مقابل التكاليف، فإن إجراءنا هو أساساً أن نسأل «بإعطاء الهدف، ما هى منافع وتكاليف سياسة تجارية مقيدة مقارنة بمنافع وتكاليف سياسة أخرى»؟

أخيراً، يجب أن نضع نصب أعيننا أن المنظور الذى قدمت من أجله الحجة للحماية يكون مهماً. بعض الحجج قد تُقترح من منظور قومى، بمعنى أن الدولة ككل يعتقد أنها تستفيد من الحماية. حجج أخرى قد تقدم من منظور صناعة فردية، بمعنى أن الفوائد المزعومة من الحماية تذهب إلى صناعة معينة، بغض النظر عن تأثير السياسة على رفاهة الدولة. ولا تزال

وجهات نظر أخرى تتعلق بعامل معين من عوامل الإنتاج، أو لأخذ منظور أوسع، رفاهة العالم ككل. إن تذكر المنظور يكون مهماً، إذا كانت لديك مناقشة ساخنة مع شخص ما عن مدى صحة رسم جمركى معين وكل واحد منكما يجادل من منظور مختلف، فإن كليكما قد يكون على حق (أو على خطأ). المناقشة المعقولة تستلزم منك أن تكون على علم بالمنظور.

١-٧ : حجة الصناعة الناشئة للحماية

الاقتصاديون يوافقون عادة على أن هذه الحجة للحماية تكون صحيحة من وجهة نظر زيادة رفاهية العالم ككل. **حجة الصناعة الناشئة** تقوم على وجود «وفورات للحجم» economies of scale فى صناعة (أو منشأة) فردية.

افترض أن نمو صناعة جديدة فى بلد ما قد أحبط بواسطة واردات منخفضة التكلفة من بلد أجنبى. الإنتاج فى البلد الأجنبى قد يحدث نظراً لمصادفة تاريخية historical accident، وأن صناعة البلد الأم تحصل على «بداية متأخرة». إذا كانت الحماية يمكن أن تُعطى مؤقتاً للصناعة فى الوطن الأم، فإن الحجة تقول أن المنشآت فى هذه الصناعة ستكون قادرة على تحقيق وفورات كافية للحجم. هذه الوفورات للحجم يمكن أن تكون داخلية internal للمنشآت، التى تكون الآن كل واحدة منها تنتج حجم أكبر من الناتج، أى أن المنتجين فى البلد الأم سيتحركون لأسفل على منحنيات متوسط تكلفتهم طويلة الأجل المنحدرة لأسفل. أو أن الوفورات يمكن أن تكون خارجية external للمنشأة ولكنها تكون داخلية للصناعة، وفى تلك

الحالة فإن ناتج أكبر للصناعة سيخفض التكاليف بالنسبة للمنشأة الفردية بسبب، مثلاً، اجتذاب مجمع pool من العمل الماهر إلى منطقة معينة. فى أى من الحالتين، تكلفة الوحدة per unit costs تنخفض مؤخراً إلى مثل ذلك المدى بحيث تصبح الصناعة فى البلد الأم مُصدر للسلعة. عند تلك النقطة، الحماية يمكن أن تُزال طالما أنها لم يعد محتاج إليها. فالصناعة الوطنية يكون لها ميزة نسبية التى لا يمكنها أن تحققها فى الفترة القصيرة ولكن تستطيع فى الفترة الطويلة إذا فرضت حماية مؤقتة. المستهلكين فى البلد الأم يكونوا قد طلب منهم أن يمولوا التوسع طويل الأجل للصناعة، ولكنهم سيعوضوا بأكثر منها عندما تتحقق وفورات الحجم. فى الواقع، مع منتج جديد بميزة نسبية فى السوق العالمى، فإن العالم ككل يستفيد.

فى الواقع العملى، حجة الصناعة الناشئة غالباً ما تقدم فى البلاد النامية أكثر منها فى البلاد المتقدمة. البلاد النامية، عادة ما تطرح الحجة فى نطاق برنامج «لإحلال الواردات» import - substitution program، الذى عن طريقه يستبدل الاعتماد على السوق العالمى من أجل السلعة بإنتاج محلى، سواء كان احتمال التصدير قائم أم لا. هذا التطبيق لحجة حماية الصناعة الناشئة ماهو إلا نسخة معدلة للحجة التقليدية، ولكنه يمكن أن يقيم على أسس مماثلة.

ماذا نحن فاعلون لحجة الصناعة الناشئة؟ بالرغم من أن الاقتصاديون يوافقون عادة على أنها صحيحة نظرياً، إلا أن ليس كل صناعة تدعى بأنها ناشئة يجب أن تمنح حماية تلقائياً. الصعوبة فى جعل هذه الحجة عملية تتركز حول تحديد الصناعات التى يحتمل أن تحقق وفورات الحجم وتصبح

منتجين منخفضى التكلفة. إذ كانت صناعة ما قد تمت حمايتها عن طريق هذه الحجة ليست صناعة ناشئة بحق، عندئذ البلد (والعالم) سيكون قد ابتلى بحماية دائمة لصناعة مرتفعة التكلفة وباستخدام أقل كفاءة للموارد.

هذا قد لوحظ من فترة طويلة بواسطة الاقتصادى الامريكى هنرى جورج، الذى كتب فى سنة ١٨٨٦ يقول «ليس هناك شيئاً يمكن أن يبين عدم جدوى محاولة جعل الصناعات تعتمد على نفسها self-supporting عن طريق الرسوم الجمركية من عدم مقدرة الصناعات المعترف بها التى شجعناها من فترة طويلة على أن تقف لوحدها».

وبعد قرن فيما بعد، وجد جيرالد ماير (١٩٨٧)، شاهداً تجريبياً عن حجة الصناعة الناشئة فى البلاد النامية. فقد لاحظ أن كروجر وتونسر (١٩٨٢) استنتجا أن صناعات تركيا المحمية لم تحقق تكاليف متناقصة أكثر مما فعلت الصناعات غير المحمية، وعلاوة على ذلك، الصناعات المحمية ربما كانت ستنمو جيداً بدون الحماية. لقد وجد بعض الاقتصاديين (١٩٨٤) أن قلة من المنشآت المحمية فى عدد من الدول النامية هى التى زادت الانتاجية بقدر كاف للحصول على تنافسية دولية. ويذكر ماير أن التكاليف المبدئية بدلالة الموارد المحلية لحماية صناعة ناشئة فى البلاد النامية قد تكون ضعف مقدار الصرف الأجنبى الموفر أو المكتسب بواسطة الحماية.

وبعيداً عن مشكلة التحديد identification، يجب على الاقتصادى أن يسأل أيضاً عما إذا كانت التعريفة الجمركية أو شكل آخر للحماية هو السياسة المناسبة - حتى إذا كانت الصناعة مؤهلة لأن تكون ناشئة (وليدة). على سبيل المثال، قد تعمل حالة، للحصول على كلاً من الوفورات الداخلية

والخارجية، بأن تقديم إعانة (دعم) إلى الصناعة بواسطة حكومة البلد الأم يكون مفضل على استخدام رسم جمركى. كما لاحظنا من قبل، الإعانة لها تكلفة رفاهة أقل بالنسبة للبلد من التعريفة الجمركية. الإعانة أيضاً تأتى لإعادة التقييم كل سنة عندما تخول الحكومة بالانفاق، ولذا فإن منافعها وتكاليفها تحلل أكثر تكراراً مما يكون ممكنا مع الرسم الجمركى، الذى يوضع فى الجداول ولا يحتاج لأن يجلب لإعادة النظر فيه سنوياً.

ومع ذلك، فما هو أساسى أكثر، هو أن الاقتصادى يسأل لماذا تكون الصناعة فى البلد غير قادرة على أن تتقدم من تلقاء نفسها، ولماذا تحتاج لحماية. إذا كانت وفورات الحجم الداخلية يمكن أن تتحقق من التوسع، فإن المنظمين فى اقتصاد سوقى market economy يعرفون هذا بالتخمين وسيقومون بالتوسع من تلقاء أنفسهم. انهم سيقترضون أموال من مؤسسات مالية، يستثمرون فى توسيع المصنع، يحققون وفورات الحجم، ويستخدمون الأرباح من التسلط الجديد فى السوق لتسديد القروض. إذا كانت هذه العملية لا تتحقق من تلقاء نفسها، فإن أسواق رأس المال capital markets ربما تكون تعمل بعدم كفاءة فى تخصيص الأموال. لذلك، فإن التركيز المناسب للسياسة يجب أن يكون على اتخاذ إجراءات لتحسين تشغيل أسواق رأس المال، ربما عن طريق التحرير deregulation أوضمانات حكومية للقروض. التركيز على سوق رأس المال باعتباره المسئول يكون مناسباً خصوصاً للبلاد النامية، نظراً لأن مؤسساتها المالية غالباً ما تذكر على أنها متحيزة ناحية عمل قروض قصيرة الأجل بدلاً من طويلة الأجل. سبب مهم لهذا التحيز فى البلاد النامية قد يكون هو عدم التأكد المحيط بتسديد القروض طويلة الأجل.

٧-٢ : حجة شروط التجارة للحماية

حجة شروط التجارة للحماية تزعم أن الرفاهة القومية يمكن أن تزداد عن طريق أداة سياسة تجارية مقيدة. أنها تعترف بأن رفاهية العالم ستنخفض مع الابتعاد عن حرية التجارة لأن مكاسب البلد الأم فى الرفاهة تكون أكثر من أن تمحى عن طريق خسائر الرفاهة الحادثة فى بلاد أخرى. فى الكسب على حساب البلاد الأجنبية، حجة شروط التجارة تشابه حجج كثيرة أخرى للحماية من حيث أن السياسة الحمائية تكون بالتالى **«سياسة افقار الجار»** ."beggar - my - neighbor policy"

حجة شروط التجارة تنص على أن السياسة التجارية المقيدة يمكن أن ترفع نسبة ثصادرات/ ثواردات وبالتالى تزيد رفاهية البلد. اقتصاديا، استخدام رسم جمركى بواسطة البلد الأم يخفض الطلب على السلعة الأجنبية فى السوق العالمى. وتبعاً لذلك، السعر العالمى للسلعة المستوردة سينخفض و ثص/ثو سترتفع. لذلك فإن استخدام رسم جمركى له الاحتمال بأن يزيد رفاهية البلد، بالرغم من أن الرفاهة الأجنبية ستنخفض حيث تنخفض شروط التجارة السلعية للبلاد الأجنبية. ونؤكد على أنه فقط البلد الكبير هو الذى يمكنه أن يستخدم حجة شروط التجارة بأى نجاح لأن البلد فارض الرسم الجمركى يجب أن يكون قادراً على التأثير على شروط تجارته. تذكر أن البلد الصغير بالتعريف لا يمكنه أن يؤثر على شروط تجارته.

ما مدى صحة حجة شروط التجارة؟ الاقصاديون يوافقون على أن الحجة تؤدى منطقياً إلى الاستنتاج بأن فرض الرسم الجمركى يزيد رفاهية البلد

فارض الرسم الجمركى. فإذا كان هدف البلد هو فقط أن يحسن شروط تجارته، فإنه لا توجد أداة سياسة محلية، مثل تقديم إعانة لإنتاج منافس للواردات، تكون مفضلة على الرسم الجمركى لعمل هذه. ومع ذلك، حجة شروط التجارة هى حجة افقار الجار لأن رفاهية البلد الشريك تنخفض. هذا المظهر للحجة يشير إلى عيبها كمرشد يعتمد عليه للسياسة. حيث أن البلد الشريك يكون قد أضير بواسطة الرسم الجمركى، فإنه قد يلجأ إلى المعاملة بالمثل بفرض رسم جمركى من عنده. فى هذه الحالة، كلا البلدين سينتهى برفاهة مخفضة بالمقارنة بمركزهما فى ظل حرية التجارة.

وإذا حدثت معاملة مستمرة بالمثل، فإن التجارة تتقلص بشكل درامى، وقد لا ينتهى أى بلد بأن تكون شروط تجارته أفضل منها أثناء حرية التجارة المبدئية. احتمال المعاملة بالمثل وعواقب أخرى (مثل الإضرار ببلاد أخرى) قد توضح لماذا لا يكون للبلاد الكبيرة مثل الولايات المتحدة واليابان حروب رسوم جمركية Tariff wars واسعة النطاق متكررة.

٧-٣ : التعريفة الجمركية لخفض البطالة الكلية

الحجة لفرض تعريفة جمركية لخفض البطالة الكلية تجرى على النحو التالى : بإعطاء أن البلد لديه بطالة فى أوقات الركود slack times، فإن فرض رسم جمركى سيتمخض عن انتقال للطلب بواسطة المستهلكين المحليين من السلع المستوردة إلى السلع المنتجة محلياً. مع هذه الزيادة فى الطلب، الصناعات المحلية ستوسع انتاجها وفى معرض هذه العملية، ستستأجر عمل أكثر وبالتالى تسهم فى خفض البطالة فى البلد. العمل الجديد

المستأجر سيكون أيضاً يكسب دخل ممكن انفاقه، وعن طريق عملية المضاعف الكينزية المألوفة، صناعات أخرى ستتوسع عندئذ وتضيف وظائف جديدة. لذلك، فإن الرسم الجمركى يكون قد أنجز هدفه المحدد.

فى تقدير هذه الحجة، الاقتصادى يثير عدة نقاط، معظمها يتركز حول إمكانية أن وظائف جديدة قليلة جداً ستخلق عن طريق الرسم الجمركى. البلد الأم قد يفقد وظائف فى صناعات التصدير إلى مثل ذلك المدى بحيث يكون الأثر الصافى على التوظف عديم الأهمية أو حتى يكون سالباً. خسارة أو فقدان الوظائف فى صناعات التصدير فى البلد الأم يمكن أن يحدث لعدة أسباب :

١- التوظف المتوسع فى صناعات بدائل الواردات فى البلد الأم - والخلق التالى للوظائف عن طريق آثار المضاعف - يتأتى بطريقة افقار الجار لأن الوظائف تكون قد فقدت فى البلاد الأجنبية. عندما يخفض البلد الأم وارداته بواسطة التعريفة الجمركية، فإنه تكون هناك خسارة مساوية للصادرات وفقدان وظائف مصاحب فى بلاد أخرى. لتجنب هذا الفقدان فى الوظائف، فإن تلك البلاد قد تفرض رسوم جمركية ثأرية التى تخفض وظائف التصدير فى البلد الأم (وتثير عملية مضاعف تنازلية التى يمكن أن تلغى عملية المضاعف التوسعية المبدئية).

٢- حتى بدون أى معاملة بالمثل، صادرات البلد الأم قد تنخفض نظراً لأن الخفض فى الصادرات فى البلاد الأجنبية يكون قد خفض دخلها القومى. هذا يسبب خفض فى الانفاق على سلع تصدير البلد الأم ويخفض التوظف فى صناعات التصدير فى البلد الأم.

المناسبة لتستخدم هى تلك التى تستهدف بوجه خاص التعامل مع تلك المشكلة. هذه الفكرة تعرف **«بمبدأ الخصوصية»** Specificity principle، وسنستخدمه فى عدة حجج أخرى للحماية. إن استخدام سياسات لتحسين عمل سوق رأس المال فى مناقشة حجة الصناعة الناشئة فى بداية هذا القسم هى تطبيق لمبدأ الخصوصية.

٤-٧ : الرسوم الجمركية لزيادة التوظف في صناعة معينة

التعريفة الجمركية لزيادة التوظف فى صناعة معينة تأخذ نظرة مايكرو اقتصادية لمسألة التوظف، وتجادل بأنه إذا منحت حماية لصناعة معينة، فإن الطلب ينتقل من السلعة المستوردة إلى المنتج المحلى نظراً لأن سعر السلعة المستوردة يرتفع بالنسبة إلى سعر السلعة المحلية. هذا الانتقال فى المشتريات عندئذ يدفع لأعلى سعر السلعة المحلية، محفزاً المنتجين المحليين على عرض كمية أكبر. إنتاج هذه الوحدات الإضافية يتمخض عن استئجار مزيد من العمل الوطنى، وبالتالى يزيد التوظف فى الصناعة الوطنية. ومع ذلك، الوظائف الجديدة فى الصناعة المحمية قد يتم ملأها على حساب التوظف فى صناعات أخرى. وهكذا، فإضافة إلى التوظف الكلى فى البلد قد لايحدث، ولكن هذا ليس هو هدف الرسم الجمركى. بالأحرى، الهدف هو أن تزيد التوظف في صناعة معينة، والرسم الجمركى يكون قد نجح في تحقيق هذا الهدف.

الاقتصاديون لا ينازعون بأن الرسم الجمركى يمكن أن يكبر التوظف فى هذه الصناعة. ومع ذلك، اهتمامهم بالكفاءة efficiency يقود الاقتصاديين

٣- إذا كان البلد الأم له سعر صرف مرن الذى يكون حراً لأن يتغير، عندئذ ستنخفض قيمة العملات الأجنبية depreciate عندما يفرض البلد الأم الرسم الجمركى ويشترى سلع أجنبية أقل. شراء سلع أجنبية قليلة يتضمن أن هناك طلب أقل على العملات الأجنبية التى تشترى بها تلك السلع. الانخفاض فى قيمة العملات الأجنبية يكون مساوياً لارتفاع فى قيمة العملة المحلية، الذى يخدم لخفض الصادرات الوطنية (لأنه يلزم وحدات أكثر من العملة الأجنبية لشراء السلع الوطنية)، ويزيد واردات البلد الأم (التى تكون الآن أرخص نسبياً للمقيمين المحليين). الأثر الصافى للارتفاع فى قيمة العملة المحلية هو أن يخفض الوظائف فى صناعات التصدير وبدائل الواردات الوطنية.

يمكننا أن نذكر انعكاسات أخرى لفرض الرسم الجمركى، ولكن النقطة الأساسية يجب أن تكون واضحة : ليس هناك تأكد من أن الرسم الجمركى سيحقق الهدف. وبالإضافة إلى ذلك، يؤكد الاقتصاديون على أنه إذا كان الهدف هو زيادة التوظف، فلماذا نستخدم الرسوم الجمركية فى حين أن سياسات أخرى قد تحقق الهدف بصورة مباشرة أكثر وبتأكد أكبر؟ السياسات الأخرى - أدوات السياسة النقدية والمالية - يمكن أن تستخدم بطريقة توسعية لزيادة التوظف وعمل كل آثار المضاعف التوسعية. التوظف فى البلاد الأجنبية قد يزداد أيضاً حيث يستخدم البلد الأم دخله المتوسع لشراء واردات أكثر ويحول بعضاً من توسعه إلى بلاد أخرى. وهكذا، فالرفاهة فى كل مكان يمكن أن ترتفع بدلاً من أن تنخفض كما كانت ستفعل مع الرسم الجمركى: فإذا كانت توجد مشكلة مثل بطالة كلية، عندئذ السياسات

للتساؤل عما إذا كان الرسم الجمركى هو أفضل طريقة لزيادة التوظف. إذا كان هدف الإضافة إلى التوظف فى هذه الصناعة قد قبل - حتى بإعطاء أن التوظف يكون قد خفض فى مكان آخر - فإن منح إعانة للإنتاج أو التوظف هو طريقة أفضل للرفاهة لتحقيق الهدف بالمقارنة مع استخدام الرسم الجمركى. وهكذا فبينما قد تكون هذه الحجة للحماية صحيحة نظرياً من ناحية منظورها المعين، فإن هذه الصحة لا تعنى أن الحماية عن طريق الرسوم الجمركية يجب أن تمنح. الأداة البديلة لتقديم وظائف فى الصناعة - تقديم إعانة بواسطة الحكومة الوطنية - يمكن أن تؤدى المهمة بتكلفة أدنى فى معنى رفاهة.

٧-٥ : الرسم الجمركي لمكافحة الإغراق الأجنبي

هذه الحجة، وتعرف عادة **بحجة مكافحة الإغراق** anti-dumping argument للرسم الجمركى، قد استخدمت بكثرة فى الولايات المتحدة فى السنوات الحديثة. إنه من الضرورى أولاً أن نعرف «الإغراق». بالنسبة للاقتصادى، **الإغراق** dumping، يحدث عندما تبيع منشأة منتجها بسعر أدنى فى سوق التصدير منه فى سوق البلد الأم. هذا التعريف لا يقول شيئاً عن «البيع بأقل من التكلفة» - المعنى الشائع للإغراق. بالأحرى، بالنسبة للاقتصادى، الإغراق هو ببساطة شكل من التمييز السعرى Price discrimination. كما تتذكر، التمييز السعرى يحدث عندما تبيع منشأة نفس المنتج فى أسواق مختلفة بأسعار مختلفة.

الحجة للحماية هى أن الأغراق بواسطة المنشآت الأجنبية فى البلد الأم

هو فى معنى «غير عادل» ويمثل تهديد للمنتجين المحليين نظراً لسعر المستورد المنخفض، لذلك، فإن رسم جمركى يمكن أن يلغى (يعوض) ميزة السعر غير العادل للمنشأة الأجنبية.

الحجة سوندت بواسطة قانون التجارة الأمريكى فى ١٩٧٤، الذى أضاف تعريفا ثانياً للأغراق مختلف تماما عن ذلك المستخدم بواسطة الاقتصاديين. بالإضافة إلى التسليم بالتعريف التقليدى، القانون سمح أيضاً «للإغراق» بأن يكون موقفاً تكون فيه المنشأة الأجنبية «تبيع بأقل من التكلفة» أو «القيمة العادلة». وبإعطاء هذا التعريف، الحجة فى الواقع تأخذ المضمون بأن هذا المسلك «غـيـر العـادل» يجب أن يمنع عن طريق فـرض رسم جمركى، أى **رسم مكافحة إغراق** antidumping duty.

كيف يتعين علينا أن نقيم مدى صحة هذه الحجة للحماية؟ فى أى تقدير، الاقتصاديون يميزون عادة ثلاثة أنواع من الإغراق.

الإغـراق الدائم persistent dumping، وفيه تباع السلعة باستمرار بسعر أدنى فى البلد المستورد منه فى البلد الأم. هذا الموقف هو واحد تكون فيه السلعة المستوردة تباع ببساطة فى أسواق مختلفة بأسعار مختلفة فى ظل ظروف تعظيم الربح. هذه هى ظاهرة التمـيـيز السعرى. أى عـائق تجارى سيتمخض عن سعر أعلى بالنسبة للمتستهلكين فى البلد المستورد، وتنطبق آثار الرفاهة التى نوقشت فى بداية هذا الفصل. (هذا المسلك لا يمكن أن يثابر فى الفترة الطويلة فى ظل تعريف البيع بأقل من التكلفة نظراً لخسائر المنتج، ما لم تقدم الحكومة إعانة).

ومع ذلك، الإغراق قد لايكون دائماً وإنما مؤقت أو منقطع intermittent. الإغراق المؤقت يمكن أن يكون من نوعين : **إغراق شرس** predatory dumping **وإغراق دورى** sporadic dumping.

فى الإغراق الشرس، تقوم منشأة أجنبية بالبيع بسعر منخفض لغاية ما يكون المنتجين المحليين قد اضطروا للخروج من السوق، وعندئذ يرفع السعر نظراً لأن مركز احتكارى يكون قد تأسس. المنشآت المحلية قد تجذب عندئذ للعودة مرة أخرى إلى السوق، فقط لتجد أن السعر قد خفض مرة أخرى إلى مستوى منخفض. هناك حجة جائزة للحماية مع الإغراق الشرس نظراً لتحركات الموارد المبددة. فعندما تتحرك عوامل الإنتاج إلى ومن الصناعة نظراً لأسعار المستورد المتقلبة، فإن التكاليف الحقيقية والتبديد تتولد بالنسبة للمجتمع.

الإغراق الدورى، يحدث عندما يقوم منتج (أو حكومة) أجنبى لديه فائض مؤقت من إحدى السلع بتصدير الفائض مقابل أى سعر سيجلبه. هذا النوع من الإغراق قد تكون له آثار معاكسة مؤقته على الموردين المحليين المنافسين (كما فى الزراعة) عن طريق الإضافة إلى مخاطر العمل فى الصناعة. هذه المخاطر، فضلا عن خسائر الرفاهة من تحركات الموارد المؤقتة المحتملة، يمكن تجنبها عن طريق فرض الحماية، بالرغم من أن آثار الرفاهة الأخرى (أيضاً تنطبق فى الإغراق الشرس) يجب أن تجلب إلى التحليل عندما نعتبر قيود التجارة. ومع ذلك، الإغراق الدورى لايبدو أنه يبرر الحماية عندما يكون قصير الأجل.



الصعوبة فى الواقع العملى هى تحديد ما إذا كان الإغراق الحادث هو إغراق دائم، شرس، أو متقطع. لايوجد صانع سياسة قادر بعد بحق على أن يحدد الدافع المباشر وراء الإغراق. الولايات المتحدة تتبع إجراء محدد استجابة لإغراق مزعوم.

١- عند استلام شكوى (عريضة) من منشأة أو صناعة محلية منافسة للواردات، فإن وزارة التجارة تحدد من بيانات السعر والتكلفة (التى قد يكون من الصعب الحصول عليها) ما إذا كان يحدث إغراق. وإذا كان كذلك، عندئذ :

٢- تحدد لجنة التجارة الدولية للولايات المتحدة (USITC)، هيئة فدرالية مستقلة، من دراسة للتاريخ الحديث للصناعة ما إذا كان هذا الإغراق مصدراً هاماً للضرر للصناعة. وإذا كان كذلك، عندئذ :

٣- تفرض رسوم مكافحة إغراق على السلعة المستوردة. حجم الرسوم يصمم لإلغاء مدى الإغراق.

وتوجد إجراءات مماثلة فى بلاد أخرى تنتمى إلى منظمة التجارة العالمية (WTO).

٧-٦: الرسوم لتعويض إعانة أجنبية (دعم أجنبي) Foreign subsidy

النقطة الأساسية للحجة بفرض رسوم لتعويض إعانة أجنبية هى أن إعانة حكومية أجنبية ممنوحة لمورد واردات أجنبى تمثل تجارة غير عادلة مع البلد الأم وأن مقدار الإعانة الأجنبية يجب أن يطابق برسم جمركى محلى من أجل استعادة «قدم المساواة» equal footing للصناعة الوطنية والأجنبية.

من حيث المبدأ، الاقتصادى ليس لديه اعتراض على تأييد فرض رسم جمركى لإلغاء إعانة أجنبية تحت ظروف معينة، بالرغم من التسليم بأن المستهلكين المحليين سيدفعون أسعاراً أعلى. فإذا كانت الإعانة تسمح للمنشأة الأجنبية بأن تكون مصدر للمنتج فى الوقت الذى لايكون فيه للبلد الأجنبى ميزة نسبية فى هذه السلعة، عندئذ الإعانة تولد تشوها لتخصيص الموارد عن تخصيص التجارة الحرة للموارد. الرفاهة العالمية تكون قد خفضت نظراً للتشوه - بالرغم من أن رفاهة البلد المستورد قد ترتفع طبقاً لسعر المستهلك الأدنى- وإلغاء التشويه عن طريق رسم استيراد يمكن أن يساعد فى استعادة نمط التجارة إلى واحد أكثر كفاءة. لاحظ أن تطبيق هذا المبدأ العام يكون صعباً. إنه ليس مهمة سهلة أن تحدد ما إذا كانت تحدث إعانة أجنبية أم لا، ومنشآت كثيرة منافسة للواردات تكون سريعة لإدعاء أنه توجد إعانة لأن أسعارها تكون أعلى من المستورد.

وبالإضافة إلى ذلك، هناك قضايا فكرية تحيط بتعريف الإعانة. على سبيل المثال، فى عام ١٩٩٢، فرضت الولايات المتحدة رسوماً قدرها ٦٫٥١٪ على الواردات من خشب الأبلكاش Softwood lumber من كندا، معللة أن المصاريف المدفوعة بواسطة المنشآت الكندية لقطع كتل الأخشاب فى أرض مملوكة للحكومة كانت «منخفضة جداً». بالإضافة إلى ذلك، أدى فرض حظر على صادرات الخشب بواسطة كولومبيا البريطانية إلى أسعار منخفضة لصادرات خشبية كندية أخرى. ومع ذلك، فإن مجلس مراجعة a review board مقام فى ظل «اتفاقية التجارة الحرة بين كندا والولايات المتحدة لعام ١٩٨٨» حكم فى مايو ١٩٩٣ بأن القرار يجب أن يعاد النظر

فيه، ولكن فقط لأن «الإعانة» بواسطة المصاريف المنخفضة وحظر التصدير قد حسبت بشكل غير صحيح.

بالرغم من هذا العدم تأكد، فإن الولايات المتحدة لها إجراء محدد، مماثل لإجراء مكافحة الإغراق، لفرض رسم جمركى لتعويض إعانة أجنبية. فعند استلام شكوى من منشأة أو صناعة مستوردة أمريكية، تقوم وزارة التجارة بتحديد ما إذا كان مورد أجنبى قد أعطى إعانة أم لا. وإذا كانت الإجابة بنعم، فإن لجنة التجارة الدولية الفيدرالية الأمريكية USITC تطبق «اختبار الضرر». فإذا كان هناك ضرر، عندئذ يفرض رسم تعويضى countervailing duty لإلغاء الأثر السعرى للإعانة الأجنبية. وإذا كان البلد المورد لا يشارك فى اتفاقية عن معاملة الإعانات فى دورة طوكيو ١٩٧٩ للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف، فإن اكتشاف وزارة التجارة يكون كافياً لفرض الرسم التعويضى ولا يلزم إثبات «للضرر».

٧-٧ : حجة الدفاع القومي للرسوم الجمركية

حجة الدفاع القومى للرسوم الجمركية تفترض أن صناعة ما تكون حيوية لأمن البلد نظراً لأن منتجها أو المهارات التى تطورها تكون ذات قيمة كبيرة للبلد أثناء زمن الحرب أو فترات الطوارئ القومية. فإذا كان، أثناء الأوقات العادية، حرية التجارة قد سمح بها فى منتج هذه الصناعة، فإن الواردات قد تحصل على نصيب الأسد فى السوق وإما أن تطرد المنتجين المحليين من الصناعة أو تخفض حجم الصناعة. ومع ذلك، فى أوقات الطوارئ القومية أو النزاع العالمى، أنماط التجارة العادية قد تكون قد تمزقت وتنقطع

إمدادات كافية من المنتج ويكون الأمن القومى قد تهدد. لمنع هذا التهديد من أن يصبح حقيقة فى المستقبل، فإن الصناعة يجب حمايتها الآن. مع الحماية الجمركية، فإن الصناعة ستفلح (تنمو بقوة) والأمن القومى لن يتقوض فيما لو حدث نزاع عالمى.

ماذا نعمل حيال هذه الحجة؟ النقطة المهمة التى يجب التسليم بها هى أنه ليس من السهل أن نحدد أى صناعات هى التى تكون حيوية للدفاع القومى. فى الواقع، فى الالتماسات للحماية، تقريباً كل الصناعات تقدم بعض الإدعاء بخصوص أهميتها لأمن البلد. على سبيل المثال، صناعات الساعات الأمريكية حصلت بنجاح على حماية مستخدمة هذه الحجة، وحتى صناعات الثوم garlic و مشابك الغسيل clothespin التمست الحماية مستخدمة حجة الدفاع القومى. إن تحديد أى صناعات هى التى تكون بحق حيوية صعب جداً وفى النهاية يجب أن يتم بواسطة العملية السياسية.

وحالما تكون صناعة ما قد تحددت على أنها حيوية للأمن القومى، فإن مهمة الاقتصادى هى أن يوضح أن سياسات غير الرسوم الجمركية قد يكون لها تكلفة رفاهة أقل بالنسبة للبلد. على سبيل المثال، السلعة يمكن أن تخزن، كما فى حالة البترول فى أمريكا مع احتياطى البترول الاستراتيجى، وهكذا تكون متاحة عندما تنقطع الإمدادات الأجنبية. أو كما فى صناعة أشباه الموصلات semiconductor الأمريكية، حيث أقيمت منشأة مشتركة بين قطاع الأعمال والحكومة للبحث والتطوير (Sematech) لمساعدة الصناعة. أيضاً يمكن تقديم إعانة إنتاج لإبقاء المنشآت الوطنية فى العمل؛ فكما لوحظ سابقاً، الإعانة لها خسارة صافية أدنى من الرسم الجمركى.

وبالإضافة إلى ذلك، عبء حماية الصناعة سيتحمله جميع دافعى الضرائب (الذين سيستفيدون جميعاً من «الدفاع») وليس فقط بواسطة المستهلكين للمنتج المعين. وعلاوة على ذلك، كل سنة البرلمان يعيد النظر فى (يراجع) مزايا الاستمرار فى تقديم الإعانة، ولذا فإن هناك فرصة كبيرة لإعادة تقدير قيمة الحماية. ومن ناحية أخرى، الرسم الجمركى يميل لأن يبقى فى جدول التعريفة نظراً لأنه لا يلزم سياسة منتظمة للمراجعة وإعادة النظر. فالاقتصاديون هكذا يمكنهم أن يقترحوا أدوات أخرى أفضل من الرسوم الجمركية.

٨-٧ : الرسوم الجمركية لتحسين الميزان التجاري

هذه الحجة هى حجة شائعة، وقد أصبحت بارزة فى السنوات القليلة الماضية بسبب عجز الميزان التجارى الكبير للولايات المتحدة. الحجة لفرض رسم جمركى لتحسين الميزان التجارى تزعم أن فرض الرسم الجمركى سيخفض الواردات. وبفرض أن الصادرات لم تتأثر، فإن النتيجة الواضحة هى أن الميزان التجارى يتحسن، طالما أن الميزان التجارى (قيمة الصادرات ناقصاً قيمة الواردات) يصبح سالب أقل (أى أن العجز التجارى يكون قد خفض) أو أن يتحول العجز إلى فائض.

الاقتصادى يستجيب لهذه الحجة بالقول أنها تفشل فى التسليم بأن الانعكاسات الاقتصادية والسياسية لهذا التصرف المركنتلى، والنتيجة النهائية عندما تؤخذ هذه الأنعكاسات فى الحسبان قد تكون لاتحسن فى الميزان التجارى وانخفاض فى رفاهية البلد (والعالم). أمثلة على هذه الانعكاسات تشمل الآتى :

١- معاملة بالمثل بواسطة الشركاء التجاريين.

٢- انخفاض فى الدخل القومى فى الخارج والمقدرة المخفضة للبلاد الأجنبية لشراء منتجات البلد الأم.

٣- انخفاض فى صادرات البلد الأم إذا كانت الواردات التى استبعدت الآن هى مدخلات فى عملية إنتاج صادرات البلد الأم.

٤- انخفاض فى صادرات وزيادة فى واردات البلد الأم بسبب ارتفاع فى قيمة عملة البلد.

٥- انخفاض فى صادرات وزيادة فى واردات البلد الأم بسبب الضغوط التضخمية فى البلد الأم حيث أن تطبيق الرسوم الجمركية له الأثر بتحويل الطلب إلى الداخل إلى منتجات الوطن الأم، فإن هذا الطلب الجديد يمكن أن يولد ضغوط صعودية على الأسعار إذا كان البلد الأم قريباً من التوظف الكامل. وإذا ظهرت الميول التضخمية، عندئذ منشآت الوطن الأم تصبح أقل تنافسية فى الأسواق العالمية وفى السوق المحلى أمام سلع البلاد الأخرى.

وهكذا، فاستخدام رسم جمركى ليس ضماناً بأن الميزان التجارى سيتحسن. وبالإضافة إلى ذلك، تركز قدر كبير من المناقشات فى السنوات الحديثة حول العجز التجارى كظاهرة ماكرو اقتصادية أساساً وعلى الرسم الجمركى فى حد ذاته على أنه ليس له أثر على الميزان التجارى لأنه لا يخاطب المتغيرات الماكرو اقتصادية المناسبة.

النقطة المتعلقة بالتفسير الماكرو اقتصادى لعجز تجارى يمكن أن تعمل ببساطة. فى توازن ماكرو اقتصادى فى نموذج دخل قومى بسيط،

ى = س + ث + ق + (ص - و) .... (١)

حيث ى = الدخل القومى، س = الاستهلاك، ث = الاستثمار،
ق = الانفاق الحكومى على السلع والخدمات.
ص = الصادرات، و = الواردات.

بإعادة ترتيب التعبير (١)، نحصل على :

(ص - و) = ى - (س + ث + ق) .... (٢)

حيث أن (س + ث + ق) توضح الانفاق المحلى (بواسطة المستهلكين، منشآت الأعمال، والحكومة)، فإن الاستنتاج هو أنه إذا كان يوجد عجز تجارى (أى إذا كانت ص ‹ و)، فإنه يحدث نظراً لأن ى ‹ (س + ث + ق) أو أن الدخل أقل من الانفاق المحلى. وبعبارة أخرى، التعبير (٢) يخبرنا بأننا ننفق أكثر من إمكانياتنا beyond our means. الطريقة الوحيدة لخفض العجز هى أن نزيد ى، نخفض الانفاق، أو القيام ببعض المزيج من الاثنين.

إذا كان العجز هو مشكلة ماكرو اقتصادية، فإن الرسوم الجمركية لا يحتمل أن تكون مفيدة كثيراً، خصوصاً إذا كان الاقتصاد قريباً من التوظف الكامل ولذلك فإن الدخل لايمكن أن يزداد بأى قدر محسوس.

حتى بتجاهل التفسير الماكرو اقتصادى للعجز، فإن سياسة أخرى غير الرسم الجمركى قد تزيل أو تخفض العجز التجارى. خسارة رفاهة أقل يمكن أن تتجشم إذا اتبع البلد سياسة تعمل على الميزان التجارى فى جملته، بالتحديد، تخفيض devaluation أو انخفاض depreciation العملة (بافتراض أن قيمة ثابتة للعملة تكون موجودة مبدئياً).

النقطة التى تعمل هنا هى أن سياسات أخرى غير الرسم الجمركى قد تكون قادرة على إنجاز الهدف المعين.



الفصل الثامن

التكتلات التجارية الإقليمية

الفصول من ٤ إلى ٦ نظرت إلى عوائق الواردات التى لها فرصة متساوية، واحدة التى تفرض ضرائب أو تقيد كافة الواردات بغض النظر عن بلد الأصل. ولكن بعض عوائق الواردات قد قصد بها أن تميز. إنها تفرض ضرائب على السلع، أو الخدمات، أو الأصول المالية من بعض البلاد أكثر من تلك التى من بلاد أخرى. تحليل الفصول ٤ إلى ٦ يمكن الآن أن يعدل ليوضح آثار التمييز التجارى السائد اليوم.

٨-١ : أنواع التكتلات الاقتصادية

بعض التجمعات الدولية تميز فى التجارة وحدها، بينما الأخرى تميز بين الداخليين والخارجيين على جميع الجبهات، بحيث تصبح تقريباً مثل دول موحدة. لكى نستوعب ما يحدث الآن فى أوربا الغربية وأمريكا الشمالية وقد يحدث فى مكان آخر، يتعين علينا أولاً أن نميز بين الأنواع الرئيسية للتكتلات الاقتصادية. جدول (٨-١) ، والتعاريف التالية تبين تتابع التكتلات الاقتصادية نحو مزيد من التكامل.

١ - منطقة التجارة الحرة free-trade area، التى تقوم فيها الأعضاء بإزالة العوائق التجارية بين أنفسهم، ولكن يبقون على عوائقهم القومية المنفصلة ضد التجارة مع العالم الخارجى. أحد الأمثلة لمنطقة تجارة حرة، هى منطقة التجارة الحرة الأوربية «إفتا» European free trade area

جدول (٨-١) أنواع التكتلات الاقتصادية

نـــوع التكتل	ملامح التكتل			
	تجارة حرة بين الأعضاء	رسوم جمركية خارجية موحدة	حرية تحرك عوامل الإنتاج	تنسيق كافة السياسات الاقتصادية (نقدية، مالية، إلخ)
منطقة تجارة حرة	√			
اتحاد جمركى	√	√		
سوق مشتركة	√	√	√	
اتحاد اقتصادى	√	√	√	√

المكونة فى ١٩٦٠. أخرى هى منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية «نافتـا» North American Free Trade Area، التى بدأت رســمـيــاً فى بداية ١٩٩٤.

٢- **الاتحاد الجمركى Customs Union**، الذى يقوم فيه الأعضاء مرة أخرى بإزالة جميع الحواجز على التجارة بين أنفسهم وأيضاً يتبعون مجموعة مشتركة من الحواجز الخارجية. الجماعة الاقتصادية الأوربية (EEC) مـــن ١٩٥٧ إلى ١٩٩٢ كانت تشمل اتحاد جمركى جنباً إلى جنب مع بعض الاتفاقات الأخرى. السوق المشتركة الجنوبية مـركـوسـور (Mercosur)، المكونة بواسطة الأرجنتين، البرازيل، باراجواى، أوروجواى فى ١٩٩١، هى بالفعل اتحاد جمركى.

٣- السوق المشتركة **Common Market**، التى يسمح فيها الأعضاء بحرية كاملة لتحرك عوامل الإنتاج (هجرة العمل ورأس المال) بين أنفسهم بالإضافة إلى أن لديهم اتحاد جمركى. بالرغم من اسمه، السوق الأوربية المشتركة (EEC)، الذى أصبح الجماعة الأوربية (EC)، وهو الآن الاتحاد الأوربى (EU)، لم يكن سوقاً مشتركة حتى الثمانينات لأنه كان لايزال لديه عوائق أساسية للتحرك الدولى للعمل ورأس المال. الاتحاد الأوربى (EU) أصبح سوق مشتركة حقيقية، وأكثر، فى آخر ١٩٩٢.

٤- الاتحاد الاقتصادى الكامل **Economic Union**، الذى تقوم فيه البلاد الأعضاء بتوحيد كافة سياساتها الاقتصادية، بما فى ذلك السياسات النقدية، والمالية، والاجتماعية، فضلاً عن السياسات تجاه التجارة وهجرة عوامل الإنتاج. معظم الدول هى اتحادات اقتصادية. بلجيكا ولوكسمبورج كان لديهما مثل هذا الاتحاد الاقتصادى منذ ١٩٢١. الاتحاد الأوربى (EU) هو على الطريق إلى وحدة كاملة.

النوعين الأولين من التكتلات الاقتصادية (منطقة التجارة الحرة + الاتحاد الجمركى) هما ببساطة تكتلات تجارية Trade blocs (أى أنهما يكونا قد أزالا كافة الحواجز التجارية الصريحة ولكنهما يكونا قد أبقيا على أو احتفظوا بحواجزهم القومية لتحرك العمل ورأس المال وذاتيتهم المالية والنقدية القومية). التكتلات التجارية قد أثبتت أنها أسهل لتكوّن من الأسواق المشتركة أو الاتحادات الكاملة بين دول ذات سيادة، وهى موضوع هذا الفصل. حرية تدفق عوامل الإنتاج داخل التكتل ستعالج فقط باختصار هنا.

هل التمييز التجارى حسناً أم سيئاً ؟

إلى أى مدى يكون التمييز التجارى حسناً أم سيئاً؟ إنه يتوقف أولاً، على ما تقارنه به. بالمقارنة بسياسة حرية التجارة، وضع أو إقامة عوائق جديدة تميز ضد الواردات من بعض البلاد يكون عموماً سيئاً، مثل الرسوم الجمركية البسيطة للفصول من ٤ إلى ٦ . لكن قضية التمييز التجارى تأتى إلينا عادة من زاوية مختلفة : مبتدئين برسوم جمركية موحدة (نفس الرسوم الجمركية بغض النظر عن بلد الأصل) ، ماهى المكاسب والخسائر من إزالة العوائق فقط بين بلاد معينة؟ أى ماذا يحدث عندما يتكون تكتل تجارى Trade bolc مثل الاتحاد الأوربى (EU) أو النافتا (NAFTA) ؟

هناك فكرتين متعارضتين تأتيان إلى الذهن. إحدى البديهيات هى أن تكوين اتحاد جمركى أو منطقة تجارة حرة لابد وأن يكون حسناً لأنه يمثل تحرك نحو التجارة الحرة. فإذا بدأنا من مجموعة موحدة من العوائق التجارية فى كل دولة، فقيام مجموعة منهم بإزالة العوائق التجارية بين أنفسهم من الواضح أنه يعنى عوائق تجارية أقل فى معنى ما. حيث أن هذه الفكرة تكون أقرب إلى التجارة الحرة، والفصول من ٤ إلى ٦ وجدت أن التجارة الحرة تكون أفضل مع استثناءات محدودة فقط، فإنه يبدو معقولاً أن تكوين كتلة تجارية يسمح بمزيد من التجارة ويزيد الرفاهة العالمية. بعد كل شئ، تكوين دولة من أقاليم أصغر يجلب مكاسب اقتصادية، أليس كذلك؟

ومن الناحية الأخرى، يمكننا أن نفكر فى أسباب لماذا قد يكون تكوين كتلة تجارية حرة سيئاً، حتى مبتدئين من عوائق موحدة لكافة التجارة الدولية.

أولاً، تكوين كـتلة تجـارية Trade bloc قـد يشـجع الناس على الشـراء من موردين شركاء أقل كفاءة مرتفعى التكلفة. الكتلة ستشجع انتاج مكلف داخل الكتلة إذا هى احتفظت برسوم جمركية مرتفعة على السلع من المصدر الأرخص خارج الكتلة ولا رسوم على السلع من مصدر أكثر تكلفة داخل التكتل. وعلى العكس، الرسوم الموحدة على كـافة الواردات لهـا الميـزة بأن العـملاء (الزبائن) لايزالون يعملون قدر كبير من مشترياتهم من المصدر الأرخص.

ثانيـاً، كل فكرة التـمـيـيـز التـجـارى لهـا طعم الثنائيـة bilateralism للثلاثينات، أى، عندما دمرت تعـامـلات منفـصلة مع دول فـردية مـعظم المكاسب من التجارة العالمية.

ثالثاً، تكوين تكتـلات قد يسبب احتكاك دولى ببساطة لأن السمـاح لشخص ما بالدخول فى الكتلة سيغلق الباب فى وجه آخرين.

لكل هذه الأسباب، قواعد منظمة التجارة العالمية (WTO) تعـارض التمييز التجارى من حيث المبدأ. أحد المبادئ الأساسية لمنظمة التجارة العالمية هو أن العوائق التجارية يجب أن تخفض بالتساوى وبدون تمييز بالنسبة لجميع الشركاء التجاريين الأجانب. أى أن منظمة التجارة العالمية تساند **مبدأ الدولة الأولى بالرعـاية**. مبـدأ الدولة الأولى بالرعاية، ويرجع تاريخه إلى موجة منتصف القرن ١٩ لحرية التجارة التى قادتها بريطانيا، ينص على أن أى امتياز معطى لأى دولة أجنبية يجب أن يعطى لكافة البلاد التى لها وضع الدولة الأولى بالرعاية، ومنظمة التجارة العالمية تقول أن كافة الأطراف المتعاقدة قد خولت هذا الوضع.

ومع ذلك، أجزاء أخرى من قواعد منظمة التجارة العالمية تسمح بالانحرافات عن مبدأ الدولة الأولى بالرعاية تحت ظروف محددة. أحد الانحرافات هو المعاملة الخاصة للبلاد النامية. انحراف آخر يسمح بتكوين تكتلات تجارية إذا كانت الكتلة التجارية تزيل الرسوم الجمركية والقيود التجارية الأخرى على معظم التجارة بين أعضاءها، وإذا كانت عوائقها التجارية ضد غير الأعضاء لا تزيد فى المتوسط. منظمة التجارة العالمية، والجات من قبلها، قد بدت مثل «نمر من ورق» عندما تأتى إلى عدم التمييز، نظراً لأن هذه القواعد قد طبقت بتساهل، ولم يحدث أبداً أن حكم على كتلة تجارية بأنها خالفت القواعد. بحلول أواخر التسعينات، كان نصف التجارة العالمية تقريباً يتم داخل تكتلات تجارية عاملة، بما فى ذلك الـ ١٥ دولة الأعضاء فى الاتحاد الأوربى، والـ ٤ دول الباقية للافتا، واتفاقات التجارة التفضيلية التى للاتحاد الأوروبى مع ٢٦ دولة (تقريباً أوربية) أخرى (تشمل بلاد الافتا)، والـ ٣ بلاد النافتا، منطقة التجارة الحرة بين إسرائيل والولايات المتحدة، والـ ٤ دول مركوسور Mercosur، واتفاقاتها التجارية مع شيلى وبوليفيا، واتفاق العلاقات التجارية الوثيقة بين استراليا ونيوزيلندا.

٨-٢: النظرية الأساسية للاتحادات الجمركية: خلق التجارة وتحويل التجارة

التمييز التجارى يمكن فى الواقع أن يكون إما حسناً أو سيئاً. يمكننا أن نعطى مثال لهذا وفى معرض العملية نكتشف ماهى الشروط التى تفصل الحالات الحسنة عن الحالات السيئة.

إنه قد يبدو لغزاً أن تكوين اتحاد جمركى (أو منطقة تجارة حرة) يمكن إما أن يرفع أو يخفض الرفاهة طالما أن إزالة الحواجز بين الدول الأعضاء يبدو كخطوة نحو حرية التجارة. ومع ذلك، تحليل الاتحاد الجمركى هو مثال آخر للنظرية الصعبة المعروفة بنظرية Second best.

نظرية الاتحادات الجمركية تحدد نوعين من الآثار : (١) آثار استاتيكية، أو قصيرة الأجل، تنتج من إعادة تخصيص للموارد (العمل، رأس المال، والموارد الأخرى) للاقتصاديات الأعضاء، (٢) آثار ديناميكية، أو طويلة الأجل، التى تؤثر على الطاقة الانتاجية، والانتاجية، والنمو للاقتصاديات الأعضاء. وفى توضيح هذه الآثار، سنقصر انتباهنا على الاتحادات الجمركية، ولكن معظم ما يقال يشير أيضاً إلى الأشكال الأخرى للتكامل الاقتصادى.

أولاً - الآثار الاستاتيكية للاتحادات الجمركية

تتوقف الآثار الاستاتيكية، أو قصيرة الأجل، للاتحاد الجمركى على ما إذا كان هذا الاتحاد منشئاً للتجارة أم محولاً للتجارة. دعنا أولاً نوضح ما المقصود بخلق التجارة وتحويل التجارة.

نظراً لأن تكوين اتحاد جمركى بين مجموعة من الدول يتضمن كلاً من حرية التجارة بين أعضائه من الدول (التحرير) وفى نفس الوقت قيوداً على الواردات من الدول غير الأعضاء أو الدول الثالثة (الحماية)، فإنه تكون له آثار إيجابية وسلبية على التجارة. الأثر الإيجابى يحدث عندما تحفز إزالة الرسوم الجمركية الداخلية والحواجز الأخرى تجارة جديدة بين الدول الأعضاء التى لاتزيح واردات من بلد ثالث خارج الاتحاد. هذا الأثر الإيجابى، ويعرف **بخلق التجارة trade creation**، ينتج من الانتقال من منتج مرتفع

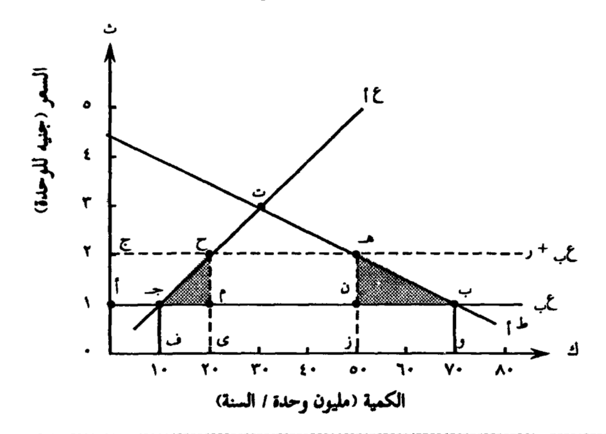
التكلفة داخل الاتحاد إلى منتج منخفض التكلفة أيضاً داخل الاتحاد. ومن ناحية أخرى، الأثر السلبى على التجارة يحدث عندما تشترى الدول الأعضاء الآن من كل منها الأخرى ما كانت تشتريه قبلاً من دول ثالثة خارج الاتحاد. هذا الأثر السلبى، ويعرف **بتحويل التجارة trade diversion**، ينتج من الانتقال من منتج منخفض التكلفة خارج الاتحاد إلى منتج مرتفع التكلفة داخل الاتحاد.

أولاً- آثار الاتحاد الجمركى المنشئ للتجارة

كما سبق أن ذكرنا، **خلق التجارة** يحدث عندما يستبدل بعض الانتاج المحلى فى دولة عضو فى الاتحاد الجمركى بواردات أقل تكلفة من دولة أخرى عضو فى الاتحاد. افترض أن جميع الموارد تكون موظفة بالكامل قبل وبعد تكوين الاتحاد الجمركى، هذا يزيد رفاهة الدول الأعضاء لأنه يؤدى إلى تخصص أكبر فى الانتاج قائم على الميزة النسبية. **الاتحاد الجمركى المنشئ للتجارة** يزيد أيضاً رفاهية الدول غير الأعضاء لأن بعضاً من الزيادة فى دخلها الحقيقى (بسبب تخصصها الأكبر فى الانتاج) يتسرب فى صورة زيادة فى الواردات من بقية العالم.

آثار الاتحاد الجمركى المنشئ للتجارة قد صورت فى شكل (٨-١). فى هذا الشكل ، ط أ ،ع أ هى منحنيات الطلب والعرض المحلية للسلعة س فى الدولة (أ) . افترض أن سعرالتجارة الحرة للسلعة س هو ث = ١ جنيه فى الدولة (ب)، ث = ١,٥ جنيه فى الدولة (جـ) (أو بقية العالم). ويفترض أن الدولة (أ) صغيرة جداً بحيث لاتستطيع أن تؤثر على هذه الأسعار.

شكل (٨-١) اتحـاد جمركى منشئ للتجـارة



قبل تكوين الاتحاد الجمركى، البلد (أ) كان يفرض رسماً جمركياً نسبته ١٠٠٪ على واردات السلعة س الآتية من البلد (ب) أو أى بلد آخر. ونظراً لأن البلد (ب) هو المنتج الأدنى تكلفة، فإن البلد (أ) يحصل على كل وارداته من السلعة س من البلد (ب)، ولايستورد شيئاً من البلد (جـ) لأن السعر شاملاً الرسم الجمركى ث ، ٢ جنيه. الرسم الجمركى يرفع منحنى عرض البلد (ب) للواردات من ع ب إلى ع ب+ر. وعند السعر الناتج ث = ٢ جنيه، البلد (أ) يستهلك ٥٠ مليون وحدة من س، ينتج منها ٢٠ مليون وحدة محليا، ويستورد ٣٠ مليون وحدة من البلد (ب). البلد (أ) يحصل أيضاً إيراداً جمركياً قدره ٣٠ مليون جنيه (م ح هـ ن). وبعد أن يدخل البلد (أ) فى اتحاد جمركى مع البلد (ب) فقط، فإن واردات السلعة س من البلد (ب) تدخل بلا رسوم جمركية بسعر ث = ١ جنيه. عند هذا السعر، البلد (أ) يستهلك ٧٠ مليون وحدة من السلعة س، ينتج منها ١٠ مليون وحدة محلياً، ويستورد ٦٠ مليون وحدة من البلد (ب). الإيراد الجمركى يختفى، والمساحة (أ ج ح جـ) تمثل تحويلاً من المنتجين المحليين إلى المستهلكين المحليين. هذا يترك مكسب صافى فى الرفاهة للبلد (أ) ككل مساو لـ ١٥ مليون جنيه، معطى بواسطة مجموع مساحة المثلثين المظللين جـ ح م، ب هـ ن. هذه هى حالة خلق تجارة لأن واردات منخفضة التكلفة من البلد (ب) تحل محل انتاج مرتفع التكلفة فى البلد (أ).

فإذا كانت الدولة (أ) تفرض مبدئياً رسماً جمركياً قيميا غير تمييزى نسبتـه ١٠٠٪ على كـافـة الواردات من السلعـة س، عندئذ الدولة (أ) ستستورد السلعة س من الدولة (ب) بتكلفة ث = ٢ جنيه.

فى الشكل، عب هو منحنى عرض الواردات تام المرونة للسلعة س من الدولة (ب) فى ظل حرية التجارة، وفرض رسم جمركى ١٠٠٪ يرفع منحنى عرض الواردات من الدول (ب) إلى عب+ ر. وبناءً عليه، سعر السلعة س فى الدولة (أ) هو ث = ٢ جنيه، كما يتحدد بتقاطع ع ب + ر مع ط أ عند نقطة هـ. الدولة (أ) لاتستورد السلعة س من الدولة (جـ) نظراً لأن السعر شاملاً الرسم الجمركى للسلعة س المستوردة من الدولة (جـ) سيكون ث = ٣ جنيه.

عند السعر ث = ٢ جنيه، الدولة (أ) تستـهلك ٥٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كـون ٢٠ مليون وحـدة منتجة محليـاً، ٣٠ مليـون وحـدة مستوردة من الدولة (ب). الدولة (أ) أيضاً تحصل ٣٠ مليون جنيه (م ح هـ ن) كإيراد جمركى.

فإذا قامت الدولة (أ) الآن بتكوين اتحاد جمركى مع الدولة (ب) ، فإن الاتحاد الجـمـركى يزيل الرسم الجـمـركى الذى تفـرضـه الدولة (أ) على واردات السلعـة س من الدولة (ب) فـقط، حتى أن منحنى عـرض الواردات يهبط إلى منحنى التجارة الحرة، ع ب. سعر السلعة س يهبط من ث = ٢ جنيـه إلى ث = ١ جنيـه فى الدولة (أ). عند هذا السـعـر، الدولة (أ) تستهلك ٧٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ١٠ مليون وحدة منتجة محلياً، و٦٠ مليون وحدة مستوردة من الدولة (ب). هذا الانتقال فى التجارة

هو خلق تجارة لأن انتاج مرتفع التكلفة فى البلد (أ) قد استبدل بإنتاج منخفض التكلفة فى البلد (ب). فى هذه الحالة الدولة (أ) لاتحصل أى رسوم جمركية.

الاستفادة للمستهلكين فى الدولة (أ) الناتجة من تكوين الاتحاد الجمركى تكون مساوية للمساحة أ ج هـ ب (الزيادة فى فائض المستهلك). ومع ذلك، فإن جزءاً فقط من هذه الاستفادة يمثل مكسب صافى فى الرفاهة بالنسبة للدولة (أ) ككل. أى أن المساحة (أ ج ح جـ) تمثل خفضاً فى فائض المنتجين المحليين، بينما المساحة (م ح هـ ن) تمثل خسارة الحكومة لإيرادات الجمارك. هذا يترك فقط مجموع مساحة المثلثين المظللين جـ ح م، ب هـ ن (أو ما يوازى ١٥ مليون جنيه) كمكسب صافى فى الرفاهة للدولة (أ) من تكوين الاتحاد الجمركى.

المثلث جـ ح م هو مكون الانتاج للكسب فى الرفاهة من خلق التجارة وينتج من انتقال انتاج ١٠ مليون وحدة من السلعة س من منتجين محليين أقل كفاءة فى الدولة (أ) (بتكلفة كلية قدرها ف ى ح جـ). المثلث ب هـ ن هو مكون الاستهلاك للكسب فى الرفاهة من خلق التجارة وينتج من الزيادة فى استهلاك ٢٠ مليون وحدة من السلعة س فى الدولة (أ)، معطياً استفادة (ز و ب هـ) مع انفاق (ز و ب ن) فقط.

الاقتصادى چاكوب فاينر، الذى كان من أوائل الاقتصاديين الذين طوروا نظرية الاتحادات الجمركية فى ١٩٥٠، ركز على أثر الانتاج لخلق التجارة وتجاهل أثر الاستهلاك. وقد قام الاقتصادى جون ميد فيما بعد بمد نظرية الاتحادات الجمركية فى ١٩٥٥. وكان أول من اعتبر أثر الاستهلاك.

وقد قام الاقتصادى جونسون بعدئذ باضافة المثلثين ليحصل على المكسب الكلى فى الرفاهة من تكوين اتحاد جمركى.

ثانياً – آثار الاتحاد الجمركى المحول للتجارة

كما سبق وأوضحنا، **تحويل التجارة** يحدث عندما تستبدل واردات أقل تكلفة من خارج الاتحاد الجمركى بواردات أعلى تكلفة من عضو بالاتحاد. هذا ينتج بسبب المعاملة التجارية التفضيلية المعطاة للدول الأعضاء. تحويل التجارة فى حد ذاته، يخفض الرفاهة لأنه ينقل الانتاج من منتجين أكثر كفاءة خارج الاتحاد الجمركى إلى منتجين أقل كفاءة داخل الاتحاد. وبناءً عليه، تحويل التجارة يسوء التخصيص الدولى للموارد وينقل الانتاج بعيداً عن الميزة النسبية.

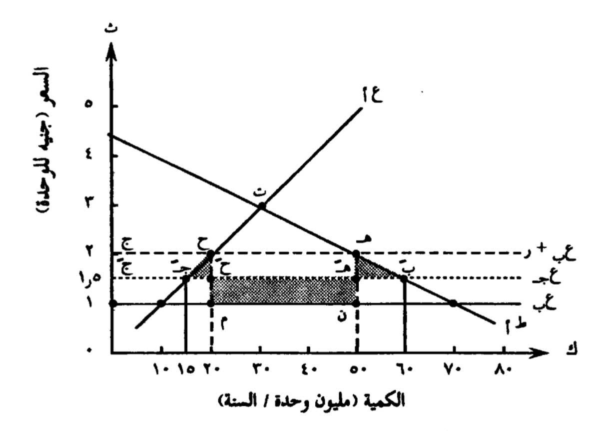
ويلاحظ أن **الاتحاد الجمركى المحول للتجارة** يتمخض عن كلا من خلق تجارة وتحويل تجارة، ولذا فهو يمكن أن يزيد أو يخفض رفاهية أعضاء الاتحاد، على حسب القوة النسبية لكل من هاتين القوتين المتعارضتين. رفاهية غير الأعضاء يمكن أن يتوقع أن تنخفض لأن مواردهم الاقتصادية يمكن أن تستخدم فقط بكفاءة أقل عما كان عليه الحال قبل أن تكون التجارة قد حولت بعيداً عنهم. وهكذا، فعلى حين أن الاتحاد الجمركى المنشئ للتجارة يقود إلى خلق تجارة ويزيد بشكل قاطع رفاهية الأعضاء وغير الأعضاء، فإن الاتحاد الجمركى المحول للتجارة يقود إلى كلا من خلق تجارة وتحويل تجارة، ويمكن أن يزيد أو يخفض رفاهية الأعضاء (وسيخفض رفاهية بقية العالم).

آثار الاتحاد الجمركى المحول للتجارة قد صورت فى شكل (٨-٢). فى هذا الشكل، ط أ، ع أ هى منحنيات الطلب والعرض المحلية للسلعة س فى الدولة (أ)، بينما ع$_{ب}$ ، ع$_{جـ}$ هما منحنيا عرض الواردات تامة المرونة فى حالة حرية التجارة للدولة (ب)، والدولة (جـ)، على التوالى.

مع رسم جمركى غير تمييزى نسبته ١٠٠٪ على الواردات من السلعة س، الدولة (أ) تستورد السلعة س من الدولة (ب) بسعر شامل للرسم الجمركى ث = ٢ جنيه على مدى ع$_{ب}$ + ر (بالضبط كما فى شكل ٨-١). كما رأينا سابقاً، عند سعر ث = ٢ جنيه، الدولة (أ) تستهلك ٥٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ٢٠ مليون وحدة منها تنتج محلياً، و٣٠ مليون وحدة تستورد من الدولة (ب). الدولة (أ) أيضاً تحصل ٣٠ مليون جنيه (ح م ن هـ) كإيراد جمركى.

الآن، إذا قامت الدولة (أ) بالدخول فى اتحاد جمركى مع الدولة (جـ) فقط (أى تزيل الرسوم الجمركية على الواردات من الدولة «جـ» فقط)، فإن المستوردين فى الدولة (أ) يجدون أنه من الأرخص لهم أن يستوردوا السلعة س من الدولة (جـ) بسعر ث = ١,٥ جنيه حيث أن الواردات من (جـ) لاتخضع لأى رسوم جمركية بعد تكوين الاتحاد الجمركى معها. وعند ث = ١,٥ جنيه، الدولة (أ) تستهلك ٦٠ مليون وحدة من السلعة س، مع كون ١٥ مليون وحدة تنتج محلياً، و٤٥ مليون وحدة تستورد من الدولة (جـ). فى هذه الحالة، الدولة (أ) لاتُحصل أى إيراد جمركى. الواردات من السلعة س فى الدولة (أ) تكون الآن قد حولت من المنتجين الأكثر كفاءة

شكل (٨ -٢) اتحـاد جمركى محول للتجـارة



قبل تكوين الاتحاد الجمركى بين البلدين (أ)، (جـ)، كان البلد (أ) يستورد السلعة س من البلد (ب) بسعر أقل مما كان سيدفع للواردات من البلد (جـ) (٢ جنيه بالمقارنة بـ ٣ جنيه). ولكن بعد تكوين الاتحاد الجمركى مع (جـ)، الواردات من البلد (جـ) لم تعد تخضع لدفع أى رسوم جمركية، وسعر الاستيراد ينخفض إلى مستوى سعر البلد (جـ) الذى يكون أدنى من السعر (شاملاً الرسم الجمركى) للواردات من البلد (ب). وبناءً عليه، البلد (أ) يستورد الآن السلعة س من البلد (جـ) بدلاً من البلد (ب). هذه هى حالة لتحويل تجارة نظراً لأن واردات مرتفعة التكلفة من البلد (جـ) قد حلت محل واردات منخفضة التكلفة من البلد (ب). البلد (أ) لديه مكاسب رفاهة، كما تقاس بواسطة مجموع مساحة المثلثين المظللين، ولكن هذا الكسب يقابله خسارة رفاهة، كما تقاس بمساحة المستطيل المظلل. صافى مكسب (أو خسارة) البلد (أ) يتوقف على الحجم النسبى لمجموع مساحة المثلثين مقابل حجم مساحة المستطيل. وحيث أنه فى هذه الحالة حجم مساحة المستطيل المظلل التى تقيس الخسارة فى الرفاهة من تحويل التجارة فى حد ذاته تفوق حجم مجموع مساحة المثلثين المظللين الذى يقيس الكسب فى الرفاهة من خلق التجارة البحت، فإن هذا الاتحاد الجمركى المحول للتجارة يقود إلى خسارة صافية فى الرفاهة بالنسبة للبلد (أ).

فى الدولة (ب) إلى المنتجين الأقل كفاءة فى الدولة (جـ)، لأن التعريفة الجمركية تميز ضد الواردات من الدولة (ب) (التى هى خارج الاتحاد). لاحظ أن واردات الدولة (أ) من السلعة س كانت ٣٠ مليون وحدة قبل تكوين الاتحاد الجمركى، وأصبحت ٤٥ مليون وحدة بعد تكوين الاتحاد الجمركى. وبناء عليه، الاتحاد الجمركى المحول للتجارة يؤدى أيضاً إلى بعض الخلق للتجارة.

آثار الرفاهة على الدولة (أ) الناتجة من تكوين اتحاد جمركى مع الدولة (جـ) يمكن أن تقاس من المساحات المظللة المبينة فى شكل (٨-٢). مجموع مساحة المثلثين المظللين جـَ ح حَ، بَ هـ هـَ (٣٫٧٥ مليون جنيه) هو الكسب فى الرفاهة الناتج من خلق التجارة البحت، بينما مساحة المستطيل المظلل م ن هـَ حَ (١٥ مليون جنيه) هى الخسارة فى الرفاهة من تحويل الـ ٣٠ مليون وحدة المبدئية من الواردات من الدولة (ب) الأدنى تكلفة إلى الدولة (جـ) الأعلى تكلفة. على وجه التحديد، من الكسب فى فائض المستهلكين البالغ جَ ج هـ بَ الناتج من تكوين الاتحاد الجمركى، جَ ج ح جـَ تمثل تحويلاً من فائض المنتجين إلى فائض المستهلكين فى الدولة (أ)، ولذلك ينمحى (أى لايترك مكسب صافى أو خسارة صافية بالنسبة للدولة (أ) ككل). من الإيراد الجمركى ح م ن هـ (٣٠ مليون جنيه) المحصل بواسطة الدولة (أ) قبل تكوين الاتحاد الجمركى مع الدولة (جـ)، حَ ح هـ هـَ قد حول إلى المستهلكين فى الدولة (أ) فى شكل سعر أدنى للسلعة س، بعد تكوين الاتحاد الجمركى. هذا يترك فقط مساحة المثلثين المظللين جـَ ح حَ، بَ هـ هـَ كمكسب صافى للدولة (أ)، ومساحة المستطيل المظلل م ن هـَ حَ كخسارة من الإيراد الجمركى.

حيث أن مساحة المستطيل المظلل (١٥ مليون جنيه) التى تقيس الخسارة فى الرفاهة من تحويل التجارة فى حد ذاته تفوق مجموع مساحة المثلثين المظللين (٣٫٧٥ مليون جنيه) التى تقيس الكسب فى الرفاهة من خلق التجارة البحت، فإن هذا الاتحاد الجمركى المحول للتجارة يؤدى إلى خسارة صافية فى الرفاهة قدرها ١١٫٢٥ مليون جنيه بالنسبة للدولة (أ). ومع ذلك، فإن هذا لايحتاج لأن يكون هذا هو الحال دائماً. بالنظر إلى شكل (٨-٢)، يمكننا أن نرى أنه كلما كانت ط أ، ع أ أكثر مرونة (فى المدى المناسب)، وكلما كانت ع جـ، أقرب إلى ع ب، كلما كبر مجموع مساحة المثلثين المظللين وكلما صغرت مساحة المستطيل المظلل. هذا يجعل من الأكثر احتمالاً أن يؤدى حتى الاتحاد الجمركى المحول للتجارة إلى كسب صافى فى الرفاهة بالنسبة للدولة المنضمة للاتحاد الجمركى.

المحاولات العديدة لقياس (على أساس الخطوط السابق مناقشتها) الآثار الاستاتيكية الناتجة من تكوين الاتحاد الأوربى جاءت جميعاً بشكل مثير للدهشة بمكاسب رفاهة صافية صغيرة (فى المدى من ١ ٪ إلى ٢ ٪ من اجمالى الناتج المحلى).

الشروط التى من الأكثر احتمالاً أن تؤدى إلى زيادة الرفاهة

تحت أى ظروف يحتمل أن يؤدى الاتحاد الجمركى إلى خلق تجارة وزيادة فى الرفاهة؟

أولاً - كلما كانت الرسوم الجمركية للدول الأعضاء قبل تكوين الاتحاد مرتفعة، كلما زاد احتمال خلق تجارة فى منتجات كانت قبلاً محمية ضد الواردات.

ثانياً - كلما كان عدد الدول المكونة للاتحاد الجمركى كبيراً، وكلما كان حجمها كبيراً، كلما زاد احتمال أن يقع المنتجين الأدنى تكلفة داخل نطاق الاتحاد.

ثالثاً - كلما كانت اقتصاديات الدول الأعضاء متنافسة بدلاً من أن تكون متكاملة. عندئذ تكون هناك فرص أكبر للتخصص فى الانتاج وخلق للتجارة مع تكوين الاتحاد الجمركى. وبناء عليه، الاتحاد الجمركى من الأكثر احتمالاً أن يزيد الرفاهة إذا كوّن بواسطة دولتين صناعيتين متنافستين بدلاً منه بواسطة دولة صناعية وأخرى زراعية (متكاملتين).

رابعاً - كلما كانت الدول أعضاء الاتحاد الجمركى متقاربة جغرافياً، أى كلما قصرت المسافات بينها، عندئذ لاتمثل تكاليف النقل عائقاً أمام خلق التجارة بين الدول الأعضاء.

خامساً - كلما كانت العلاقة التجارية والاقتصادية بين الأعضاء المحتملين للاتحاد الجمركى قبل الاتحاد كبيرة. هذا يؤدى إلى فرص أكبر لمكاسب كبيرة فى الرفاهة كنتيجة لتكوين الاتحاد.

الأسباب وراء النجاح الأكبر للاتحاد الأوربى، بالمقارنة بمنطقة التجارة الحرة الأوربية هى أن اقتصاديات الدول المكونة للاتحاد الأوربى كانت متنافسة أكثر منها متكاملة، وكانت متقاربة جغرافياً، ولها تجارة كبيرة قبل الاتحاد وذلك بالمقارنة بدول منطقة التجارة الحرة الأوربية.

آثار استاتيكية أخرى للاتحادات الجمركية

هناك آثار رفاهة استاتيكية أخرى ناتجة من تكوين اتحاد جمركى. إحدى هذه هى الوفورات الإدارية من الاستغناء عن موظفى الجمارك، خفر الحدود،

وما إلى ذلك، بالنسبة للتجارة بين الدول الأعضاء. هذه الفائدة تنشأ بغض النظر عما إذا كان الاتحاد الجمركى منشئا للتجارة أم محولاً للتجارة. ثانياً، الاتحاد الجمركى المحول للتجارة، عن طريق تخفيض طلبه على الواردات من/ وعرضه للصادرات إلى/ بقية العالم، من المحتمل أن يؤدى إلى تحسن فى شروط التجارة الجماعية للاتحاد الجمركى. هذا يمكن أن يوضح بيانياً بواسطة انتقال للداخل لمنحنى الطلب المتبادل للاتحاد الجمركى. مع ذلك، بالنسبة لاتحاد جمركى منشئ للتجارة، العكس يحتمل أن يحدث طالما أن جزءاً من الزيادة فى الدخل الحقيقى الناتجة من تكوين الاتحاد الجمركى يتسرب فى صورة طلب أكبر على الواردات من بقية العالم. وما إذا كانت شروط تجارة عضو فرد فى الاتحاد تتحسن، تتدهور، أو تظل ثابتة على ماهى عليه يتوقف على الظروف. أخيراً، أى اتحاد جمركى، عن طريق تصرفه ككتلة واحدة فى مفاوضات التجارة الدولية، يحتمل أن تكون له قوة مساومة أكبر كثيراً من كل أعضائه منفردين. فمما لاشك فيه، على سبيل المثال، أن هذا هو الحال بالنسبة للاتحاد الأوربى.

ثانياً - الآثار الديناميكية للاتحادات الجمركية

فيما سبق اعتبرنا فقط الآثار الاستاتيكية، أو قصيرة الأجل، للاتحادات الجمركية. الآثار الديناميكية، أو طويلة الأجل، يصعب تحديدها كميا ولكنها يحتمل أن تكون أكثر أهمية بكثير. هذه ترجع إلى إزدياد حدة المنافسة، وفورات الحجم، تشجيع الاستثمار، والاستخدام الأفضل للموارد الاقتصادية. وسنقوم بفحص هذه كل بدوره.

١ – الاستفادة الديناميكية الكبرى من تكوين اتحاد جمركى هى إزدياد حدة المنافسة التى يحتمل أن تنتج. فكنتيجة لإزالة الحواجز بين الدول الأعضاء، فإن المنافسة بين الشركات فى داخل الاتحاد ستزداد حيث أن الشركات فى كل دولة ستنظر إلى أبعد من أسواقها المحلية إلى أسواق فى دول أخرى أعضاء فى الاتحاد. هذه المنافسة بين الشركات داخل الاتحاد قد تؤدى إلى مكاسب كبيرة فى الكفاءة. أى أنه، فى غياب الاتحاد الجمركى، من المحتمل أن ينمو المنتجين (خصوصاً أولئك الذين يكونون فى أسواق احتكارية واحتكار قلة) بتكاسل ومستكنين وراء الحواجز الجمركية. ولكن عندما يتكون اتحاد جمركى وتزال الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء، فإن المنتجين فى كل دولة يجب أن يصبحوا أكثر كفاءة لكى يواجهوا منافسة المنتجين الآخرين داخل الاتحاد، يندمجون، أو يخرجون من العمل. زيادة مستوى المنافسة يحتمل أيضاً أن يشجع تطوير واستخدام تكنولوجيات جديدة. كل هذه الجهود ستخفض تكاليف الانتاج لصالح المستهلكين فى الدول الأعضاء فى الاتحاد الجمركى. بطبيعة الحال، الاتحاد الجمركى يجب أن يكون منتبها (عن طريق تمرير وفرض تشريع لمكافحة الاحتكار) إلى أن مثل هذه الممارسات لاحتكار القلة مثل التواطؤ واتفاقات تقسيم السوق، التى قد تكون قبلاً قد قيدت المنافسة على المستوى القومى، لم تستبدل بممارسات مماثلة على مستوى الاتحاد بعد تكوين الاتحاد الجمركى. وهذا هو بالضبط ما حاول الاتحاد الأوربى أن يفعله.

٢ – الفائدة الثانية المحتملة من تكوين اتحاد جمركى هى وفورات الحجم التى يحتمل أن تنتج من السوق الموسعة. فعندما تتوسع الشركات وتنتج لسوق

أكبر، فقد تتمتع بوفورات كبيرة للحجم. ومع ذلك، يجب الإشارة إلى أنه حتى الدولة الصغيرة التى ليست عضواً فى أى اتحاد جمركى يمكنها أن تتغلب على صغر سوقها المحلى وتحقق وفورات حجم أساسية فى الانتاج عن طريق التصدير إلى بقية العالم. على سبيل المثال، لقد وجد أن المشروعات فى صناعات رئيسية كثيرة فى مثل تلك الدول الصغيرة نسبياً مثل بلچيكا وهولندا كانت بالفعل من حجم مقارن للمشروعات الأمريكية فى الولايات المتحدة قبل أن ينضموا إلى الاتحاد الأوربى، ومن ثم كانت بالفعل تتمتع بوفورات حجم كبيرة عن طريق الانتاج للسوق المحلية وللتصدير. ومع ذلك، فقد تحققت وفورات كبيرة بعد تكوين الاتحاد الأوربى عن طريق تخفيض مدى المنتجات المميزة المصنعة فى كل مشروع، وزيادة دورات الانتاج Production runs.

٣- فائدة أخرى محتملة هى تشجيع الاستثمار للاستفادة من السوق الموسعة ولمقابلة إزدياد حدة المنافسة. وعلاوة على ذلك، قد يكون هناك تدفق للداخل لاستثمارات أجنبية من منشآت أجنبية ترغب فى تفادى حاجز التعريفة الخارجية المشتركة عن طريق الانتاج داخل الاتحاد الجمركى. وبعبارة أخرى، تكوين الاتحاد الجمركى يحتمل أن يشجع الخارجيين على إقامة تسهيلات انتاج داخل الاتحاد الجمركى لتفادى الحواجز الجمركية (التمييزية) المفروضة على المنتجات غير الاتحادية. هذا هو مايسمى «**مصانع التعريفة الجمركية**» **Tariff Factories**. الاستثمارات الضخمة التى قامت بها المنشآت الأمريكية فى أوربا بعد سنة ١٩٥٥، ومرة أخرى بعد سنة ١٩٨٦ يمكن أن توضح بعدم رغبتها فى أن تستبعد من هذه السوق النامية بسرعة.

٤- أخيراً، فى اتحاد جمركى الذى يكون أيضاً سوق مشتركة، حرية الانتقال داخل الجماعة الموحدة للعمل ورأس المال يحتمل أن تتمخض عن استخدام أفضل للموارد الاقتصادية للجماعة كلها.

هذه المكاسب الديناميكية، أو طويلة الأجل، الناتجة من تكوين اتحاد جمركى يفترض أن تكون أكبر بكثير من المكاسب الاستاتيكية، أو قصيرة الأجل، السابق مناقشتها، وهى ستؤدى بلاشك إلى زيادة رفاهية الدول أعضاء الاتحاد الجمركى. فى الواقع، لقد كانت هى السبب مبدئياً فى سعى بريطانيا للانضمام إلى الاتحاد الأوربى فى ١٩٧٣. وتوضح الدراسات التطبيقية أن هذه المكاسب الديناميكية تكون أكبر بنحو خمس أو ست مرات من المكاسب الاستاتيكية.

٨-٣ : بعض تجارب التكامل الاقتصادى

فى هذا القسم سنقوم بعمل مسح مختصر لبعض تجارب التكامل الاقتصادى حول العالم، فنعرض أولاً لتجربة الاتحاد الأوربى، ومنطقة التجارة الحرة الأوربية، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وبعدئذ نتعرض باختصار لتجارب التكامل الاقتصادى بين الدول النامية، وبين دول أوربا الشرقية وجمهوريات الاتحاد السوفيتى السابق.

الاتحاد الأوربى European union (EU)

لقد بدأ التعاون الاقتصادى الأوربى بعد الحرب مع تأسيس منظمة التعاون الاقتصادى الأوربى (OEEC) فى ١٩٤٨ لتتولى تخصيص معونة

مشروع مارشال وتعجيل انتعاش أوربا الغربية. فى الخمسينات، تفككت بسرعة الحصص وقيود المدفوعات على التجارة داخل دول منظمة التعاون الاقتصاد الأوربى، ونمت البلاد الأوربية متعودة على التعاون الوثيق فى التجارة والمسائل الاقتصادية الأخرى. ومع ذلك، فقد اعتبر كثير من الأوربيين فضلاً عن الأمريكيين التعاون الاقتصادى تحت إشراف منظمة التعاون الاقتصادى الأوربى غير كاف لمكافحة مشاكل أوربا. لقد جادلوا بأنه التكامل الاقتصادى فقط الذى يعلو على الحدود القومية هو الذى سيمكن أوربا من أن تلحق بالاقتصاديات القارية للولايات المتحدة والاتحاد السوفيتى. التكامل الاقتصادى سيخلق الأسواق الكبيرة التنافسية التى هى شرط ضرورى للانتاج الكبير ووفورات الحجم، وسيحفز تخصيص أكثر كفاءة للعمل، والمواد، ورأس المال.

بتأييد ومساندة من الولايات المتحدة، الاتجاه إلى الوحدة الاقتصادية الأوربية قد اكتسب قوة دافعة فى الخمسينات بالرغم من الشكوك الكبيرة فى نجاحها النهائى. وقد كان أول نجاح ملموس لها هو تأسيس الجماعة الاقتصادية للفحم والصلب (ECSC) فى ١٩٥٢ لخلق سوق مشتركة فى الفحم والصلب والحديد الخام التى تشمل ست دول هى فرنسا، ألمانيا الغربية، إيطاليا، بلجيكا، هولندا، ولوكسمبورج. والخطوة الثانية الكبرى نحو الوحدة الاقتصادية كانت هى التفاوض والموافقة بواسطة نفس هذه الدول على معاهدة (روما) تنشئ الجماعة الاقتصادية الأوربية (EEC) فى ١٩٥٧. (لقد أصبح الآن إجراءاً عادياً أن نستخدم رمز الاتحاد الأوربى (EU) بدلاً من الجماعة الاقتصادية الأوربية (EEC).

وقد أدى فشل المفاوضات لإنشاء منطقة تجارة حرة أوسع بين دول منظمة التعاون الاقتصادى الأوربى إلى تكوين رابطة التجارة الحرة الأوربية (EFTA) فى ١٩٦٠ بواسطة بريطانيا، الدول الأسكندنافية الثلاث، وسويسرا، والنمسا، والبرتغال. خلال الستينات ظلت أوربا الغربية منقسمة بين «الست والسبع»، ولكن الانفصال بين الاتحاد الأوربى وافتا هو الآن أقل ما يمكن. لقد انضمت بريطانيا، الدانمارك، وأيرلندا إلى الاتحاد الأوربى فى بداية ١٩٧٣، وعملت دول افتا الأخرى ترتيبات للتجارة الحرة مع الاتحاد الأوربى أقل من العضوية الكاملة. ومع دخول اليونان فى ١٩٨١، وأسبانيا والبرتغال فى ١٩٨٦، فإن الاتحاد الأوربى أصبح يضم الآن أثنى عشر عضواً (انظر جدول ٨-٢).

السمة الرئيسية للاتحاد الأوربى هى إنشاء **اتحاد جمركى** بالنسبة لكلا من السلع الصناعية والزراعية، متضمناً إلغاء كافة القيود على التجارة بين الدول الأعضاء وإقامة تعريفة جمركية خارجية مشتركة. ولكن الاتحاد الأوربى يذهب أبعد كثيراً من هذا. هدف ثان هو إنشاء **سوق مشتركة** مع حرية انتقال العمل، ورأس المال وعوامل الانتاج الأخرى فضلاً عن المنتجات. وهدف ثالث هو إقامة **اتحاد اقتصادى كامل**، مع حرية انتقال المنتجات، الخدمات، الأفراد، ورأس المال، وتنسيق وتوحيد السياسات الاجتماعية، والمالية، والنقدية. الهدف النهائى هو تكوين **اتحاد سياسى** للدول الأعضاء.

فى هذا القسم، نصف تكوين الاتحاد الجمركى المتضمن حرية التجارة فى المنتجات الصناعية والزراعية فى نطاق تعريفة جمركية خارجية مشتركة. بعد ذلك، نفحص الاندفاع لاتمام السوق المشتركة، العملية التى أطلق عليها

جدول (٨-٢) الاتحـاد الأوربـى، نافتـا، واليـابان، ١٩٩١

البلـــد	السكان (مليون نسمة)	أ ن م (بليون دولار)	أ ن ق للفرد (دولار)	الصادرات (بليون دولار)	الواردات (بليون دولار)
بلجـــيكا	١٠٫٠	١٩٦٫٩	١٨٩٥٠	١٣٩٫٥	١٣٤٫٦
الـــدانمـــارك	٥٫٢	١١٢٫١	٢٣٧٠٠	٤٨٫٤	٣٧٫٦
فـــرنـــســا	٥٧٫٠	١١٩٩٫٣	٢٠٣٨٠	٢٧١٫٦	٢٧٠٫٥
ألمانيـــــا	٨٠٫١	١٥٧٤٫٣	٢٣٦٥٠	٦١٠٫٥	٥٢١٫٧
اليـــونان	١٠٫٣	٥٧٫٩	٦٣٤٠	١٢٫٥	١٨٫٩
أيـــرلـــنـــدا	٣٫٥	٣٩٫٠	١١١٢٠	٢٦٫٩	٢٣٫١
إيطاليــــا	٥٧٫٨	١١٥٠٫٥	١٨٥٢٠	٢٠٦٫٠	٢١١٫٩
لوكـسـمبورج	٠٫٤	٨٫٧	٣١٢٧١	٨٫٤	٨٫٤
هـــولـــنـــدا	١٥٫١	٢٩٠٫٧	١٨٥٢٠	١٥٧٫٢	١٤٢٫٣
البـــرتغـــال	٩٫٩	٦٥٫١	٥٩٣٠	٢١٫٨	٢٦٫٩
أســـبـــانيـــا	٣٩٫٠	٥٢٧٫١	١٢٤٥٠	٩١٫٠	١٠٧٫٥
بريطانيــــا	٥٧٫٦	٨٧٦٫٨	١٦٥٥٠	٢٣٨٫٧	٢٤٨٫٥
مجموع الاتحاد الأوربى	**٣٤٥٫٩**	**٦٠٩٨٫٤**	**١٨٣٠٩**	**١٨٣٢٫٥**	**١٧٥١٫٩**
كـــنـــدا	٢٧٫٣	٥١٠٫٨	٢٠٤٤٠	١٤٤٫٠	١٤٩٫٧
المكـســيك	٨٣٫٣	٢٨٢٫٥	١٩٥٨	٤٠٫٠	٤٨٫٨
الولايات المتحدة	٢٥٢٫٧	٥٦١٠٫٨	٢٢٢٤٠	٥٩٨٫٢	٦٢٠٫٠
مجموع نافتـا	**٣٦٣٫٣**	**٦٤٠٤٫١**	**١٧٤٥٤**	**٧٨٢٫٢**	**٨١٨٫٥**
اليـــابان	١٢٣٫٥	٣٣٦٢٫٣	٢٦٩٣٠	٣٤٧٫٥	٢٨٦٫٠

«أوربا ١٩٩٢» نظراً للتاريخ الذى كان مستهدفاً لانجازه فى آخر هذه السنة. أخيراً، نفحص الجهد الطموح لتكوين اتحاد اقتصادى يتركز حول خلق نظام نقدى أوربى (EMS) مع عملة أوربية موحدة وبنك مركزى أوربى موحد.

هيئات الاتحـاد الأوربـى

المؤسسات الأساسية للاتحاد الأوربى عددها خمس: المفوضية الأوربية، مجلس الوزراء، البرلمان الأوربى، محكمة العدل، والمجلس الأوربى. **المفوضية الأوربيـة** (ومقرها بروكسل - بلجيكا) هى الهيئة التنفيذية للاتحاد الأوربى ولها وظيفتين رئيسيتين. أولاً، إدارة المعاهدة وسياسات الاتحاد الأوربى الأخرى. ثانياً، استحداث سياسات جديدة عن طريق عمل مقترحات للمجلس. المفوضية تمثل الجماعة بدلاً من الدول الأعضاء، وهى القوة المحركة فى الاتحاد الأوربى.

جميع أعضاء **مجلس الوزراء** يمثلون حكوماتهم القومية. بالنسبة للجزء الأكبر، المجلس يتخذ قرارات سياسة نهائية، ولكنه لايستطيع أن يفعل هذا إلا بناءً على اقتراح من المفوضية الأوربية. فى البداية كانت قرارات المجلس تستلزم موافقة بالاجماع، ولكنها الآن تستلزم فقط موافقة الأغلبية. إنه من خلال المجلس أن تستطيع الحكومات القومية أن تؤثر وتراقب تطور الاتحاد الأوربى عن طريق الموافقة على أو تعديل أو رفض مقترحات المفوضية الأوربية.

البرلمان الأوربى يتكون أعضاؤه عن طريق الانتخاب المباشر فى الدول الأعضاء. ومع ذلك، فالبرلمان لايمرر قوانين وليس هيئة تشريعية حقيقية،

طالما أن هذه الوظيفة تنجز مشاركة بواسطة المفوضية الأوربية ومجلس الوزراء. المفوضية يجب أن تقدم تقريراً سنوياً للبرلمان، والبرلمان يجب أن يستشار قبل اتخاذ قرارات معينة. ولكن السلطة الوحيدة المهمة للبرلمان الأوربى هى الحق فى عزل المفوضية الأوربية بالتصويت بالعزل بواسطة أغلبية الثلثين.

محكمة العدل لها السلطة الوحيدة بأن تقرر مدى دستورية التصرفات التى تقوم بها المفوضية الأوربية ومجلس الوزراء. قرارات المحكمة لها قوة القانون على مدى الاتحاد الأوربى، وهى ملزمة لكافة الأطراف، سواء كانوا أفراداً، منشآت أعمال، حكومات قومية، أو مؤسسات الجماعة الأخرى.

المجلس الأوربى يتكون من رؤساء الدول الأعضاء الأثنتى عشر ورئيس المفوضية الأوربية. إنه يعقد اجتماعات قمة ثلاث مرات فى السنة. المجلس يقدم التوجية السياسى الرئيسى للاتحاد الأوربى.

تكوين الاتحـاد الجمـركى

لقد أصبح الاتحاد الأوربى اتحاداً جمركياً كاملاً فى يوليو ١٩٦٨، عندما أزيلت كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية على التجارة بين أعضائه الأصليين من الدول وأنشئ نظام تعريفة مشتركة تجاه الدول غير الأعضاء. ويكمن وراء هذا الانجاز عقد من المفاوضات الشاقة خصوصاً فى السياسة الزراعية.

بالرغم من أن التجارة فى المنتجات الصناعية داخل الاتحاد الأوربى لم تعد تعاق برسوم جمركية وحصص استيرادية، إلا أنها ليست حرة بعد كالتجارة فى داخل البلد الواحد. فلازالت هناك حواجز كثيرة غير جمركية

تستمر فى إعاقة مسار التجارة، مثل الاختلافات فى التصنيف الجمركى، الاختلاف فى الأنظمة الضريبية، قيود الحدود (لأسباب أمنية، صحية، فنية)، واحتكارات الدولة. وتعمل المفوضية الأوربية بثبات لاتخاذ إجراءات لتنسيق التشريعات الجمركية وإزالة التراخيص، تأشيرات المرور، الأذون، وإجراءات التصدير - الاستيراد الأخرى حتى أن السوق المشتركة سيكون لها نفس الخصائص كالسوق الوطنية. ومع ذلك، فهناك حواجز معينة (مثل «ضرائب الحدود» الناجمة عن أنظمة الضرائب المختلفة) لايمكن أن تزال حتى توافق الدول الأعضاء على أن تحول المزيد من سيادتها إلى الاتحاد الأوربى.

التجارة الحرة فى المنتجات الزراعية : لقد أتت كل واحدة من الدول الست الأصلية إلى الاتحاد الأوربى مع برنامجها الزراعى الوطنى الخاص بها الذى يتضمن دعم أسعار وقيود استيراد. هذا الموقف استدعى مدخلا مختلفاً لتحقيق حرية التجارة فى المنتجات الزراعية، بالتحديد، إنشاء سياسة زراعية مشتركة التى لن تحرر فقط التجارة بين دول الاتحاد الأوربى، ولكن فى نفس الوقت، تحسن المركز الاقتصادى لمزارعى الاتحاد الأوربى.

بالرغم من أن المشاكل الزراعية فى الاتحاد الأوربى والولايات المتحدة لها ملامح مشتركة، فإن أثرها على التجارة الدولية مختلف جداً. فالاتحاد الأوربى لايزال هو أكبر مستورد للمنتجات الزراعية فى العالم، بينما الولايات المتحدة هى أكبر مصدر فى العالم. وبناءاً عليه، فإن السياسة الزراعية للولايات المتحدة تهدف إلى فتح أسواق أجنبية (والإبقاء عليها مفتوحة) للمنتجات الزراعية الأمريكية، مع كون قيود الاستيراد تلعب فقط دوراً متواضعاً فيما عدا فى حالة منتجات الألبان. وعلى العكس، السياسة الزراعية فى الاتحاد الأوربى -

وهو مستورد صافى للمنتجات الزراعية – تقوم مبدئياً على تقييد الواردات. بهذه الطريقة الاتحاد الأوربى يأمل فى تجنب فرض قيود على الانتاج وحدوث فوائض انتاج بإلقاء عبء التكيف على موردى البلاد الثالثة خصوصاً الولايات المتحدة.

ويتلخص جوهر السياسة الزراعية المشتركة فى الاتحاد الأوربى فيمايلى: أولاً يقوم الاتحاد بتحديد أسعار زراعية مشتركة مرتفعة نسبياً، وبعدئذ يفرض رسوماً جمركية على المنتجات الزراعية المستوردة من خارج الاتحاد بحيث يجعل سعر هذه المنتجات المستوردة مساوٍ دائماً للأسعار المرتفعة المقررة للاتحاد الأوربى. هذا هو مايسمى **«رسوم الاستيراد المتغيرة»** Variable import levies.

وقد أدى مستوى سعر الدعم الزراعى المرتفع إلى وجود فوائض زراعية ضخمة داخل الاتحاد الأوربى، وتكبد نفقات تخزين مرتفعة، وصادرات مدعومة إلى بقية العالم للتخلص من فائض الانتاج. لقد كانت هذه السياسة الزراعية مسئولة أيضاً عن بعض النزاعات التجارية الحادة بين الاتحاد الأوربى والولايات المتحدة، وفى دورة أورجواى مماكان يهدد بفشل الدورة وحدوث مواجهة ثأرية وحروب تجارية بين الطرفين.

نحو تكوين اتحاد اقتصادى

الاتحاد الأوربى هو أكثر كثيراً من مجرد اتحاد جمركى، إنه يسعى لدمج كافة أوجه الاقتصاديات القومية للدول الأعضاء. النتيجة سوف تكون **اتحاد اقتصادى** – نظام اقتصادى واحد يشمل كل دول الاتحاد الأوربى. لقد سلم

منذ البداية بأن اتحاد جمركى ناجح بحق لن يكون ممكنا إذا كان كل بلد عضو حراً فى أن يختار سياساته الخاصة بدون اعتبار للآخرين.

إن التنسيق يعد فى غاية الأهمية فى تطور الاتحاد الاقتص دى. التنسيق يستدعى الإزالة التدريجية للاختلافات فى التشريعات، والممارسات الإدارية والسياسات القومية وتكاملها مؤخراً لتكوّن سياسة عامة على مستوى الاتحاد الأوربى كله منفذة بواسطة هيئات مشتركة. حيث أن التكامل الاقتصادى يتضمن كافة أوجه الاقتصاديات القومية، فإن التنسيق يجب أن يتقدم آنياً على عدة جبهات: سياسة مكافحة الاحتكار، سياسة النقل والطاقة، السياسة التجارية، السياسة النقدية والمالية، سياسة الأجور والسياسة الاجتماعية، وهكذا.

أوربا ١٩٩٢ : استكمال السوق المشتركة : لتأسيس سوق مشتركة التى سوف تطابق حرية الأسواق القومية، فإن الاتحاد الأوربى يجب أن يذهب بعيداً فيما يلى الأبعاد التقليدية لاتحاد جمركى. لتعظيم المكاسب من التخصيص الأفضل للموارد، فإن عوامل الانتاج يجب أن تكون حرة لأن تتحرك بين الدول الأعضاء وبالتالى تسوى عوائد عوامل الانتاج بالنسبة لجميع الأعضاء. وعلاوة على ذلك، كثير من الإجراءات غير الجمركية التى تقيد التجارة أو تخلع مزايا تنافسية مصطنعة على منتجى دولة واحدة فقط من الدول الأعضاء يجب أن تزال إذا كان لنمط انتاج وتجارة الاتحاد الأوربى أن يعكس بالكامل قوى المنافسة والتكاليف، والأسواق.

الاتجاه إلى سوق مشتركة واتحاد اقتصادى تعثر بشكل سيئ خلال السبعينات والنصف الأول من الثمانينات حيث جعلت أزمتين بتروليتين وتباطؤ فى النمو الاقتصادى مصحوباً ببطالة مرتفعة الدول الأعضاء تتحول

للداخل واتباع سياسات حالت دون حدوث أى تقدم أكثر نحو التكامل. الاحتفال بالعيد الفضى (٢٥ عاماً) للاتحاد الأوربى قد حمل معه تشاؤما نحو مستقبله. بحلول منتصف الثمانينات، أصبح واضحاً أن الجماعة سيصيبها الجمود وقد تنهار مالم تلغى الحواجز المتبقية على التجارة وانتقال عوامل الانتاج بين الدول الأعضاء. لقد أصبح واضحاً أيضاً أن الاتحاد الأوربى كان يخسر أرضاً للولايات المتحدة واليابان فى المنافسة العالمية للصناعات عالية التكنولوجيا.

الكتاب الأبيض لسنة ١٩٨٥، والقانون الأوربى الموحد لسنة ١٩٨٦:

مواجهة بهذه التوقعات الكئيبة، بذلت المفوضية الأوربية فى ١٩٨٥ جهداً دراميا لاستئناف الاتجاه نحو تحقيق اتحاد اقتصادى باصدار كتاب أبيض عنون «**إكمال السوق الداخلية**» **Completing the intrnal market**. وقد ذكر الكتاب الأبيض ٣٠٠ اقتراح (خفضت فيما بعد إلى ٢٧٩ توجيها). لإزالة الحواجز القائمة أمام تنفيذ السوق الموحدة.

القانون الأوربى الموحد فى ١٩٨٦ (الذى عدل معاهدة روما، ووقع بواسطة جميع الأعضاء فى فبراير ١٩٨٦) مهد الطريق لانجاز توجيهات الكتاب الأبيض. لقد ألزم القانون الموحد الجماعة الأوربية بأن تنشئ سوق واحدة بحلول آخر ١٩٩٢. لقد عرفت السوق الوحدة بأنها منطقة بدون حدود داخلية التى تضمن التحرك الحر للسلع، والخدمات، والأشخاص، ورأس المال. بإزالة الحدود، فإن الاتحاد الأوربى يمكنه أن يخلق أكبر سوق مفرد فى العالم مع ٣٤٥ مليون شخص. لقد رفع القانون الأوربى الموحد احتمال عمل هذا باستبدال الموافقة بالاجماع فى مجلس الوزراء بموافقة بالأغلبية بالنسبة لكثير من القرارات اللازمة لاتمام السوق الواحدة.

خلق اتحاد نقدى

إن هدف الجماعة الأوربية هو تحقيق اتحاد اقتصادى ونقدى. وعليه، خلق اتحاد نقدى قد ربط بخلق سوق أوربية واحدة. الاتحاد النقدى سيكون عبارة عن ترتيب رسمى بين أعضاء الاتحاد الأوربى إما لتثبيت أسعار صرفها المتبادلة أو استخدام عملة مشتركة. الأخير هو اتحاد أكثر طموحاً لأنه يتطلب إنشاء بنك مركزى مشترك وتحويل واضحٍ للسيادة النقدية إلى ذلك البنك. إنه هذا الشكل من الاتحاد النقدى الذى قدم فى معاهدة ماستريخت، التى ووفق عليها بواسطة قادة جميع الدول الأعضاء الأثنتى عشر فى ديسمبر ١٩٩١. قبل أن ننظر إلى هذه المعاهدة، إنه من المفيد أن نصف نظام النقد الأوربى الحالى الذى سيبنى عليه الاتحاد النقدى.

النظام النقدى الأوربى : عقب انهيار النظام النقدى الدولى فى ١٩٧١، اتفقت دول الاتحاد الأوربى على المحافظة على أسعار صرف مستقرة بين عملاتها ومنع التقلبات التى تزيد عن ± ٢,٢٥ ٪. هذا الترتيب سمى «الثعبان الأوربى فى النفق» لأن عملات الجماعة كانت تعوم كمجموعة ضد العملات الخارجية مثل الدولار. وبحلول ١٩٧٨، إنهار نظام الثعبان مع بقاء المارك الألمانى، والفرنك البلجيكى، والجلدر الهولندى، والكرون الدانماركى متمسكة بأسعار صرف متبادلة ثابتة. وهكذا، بدأ جهد جديد لتحقيق تعاون نقدى فى ١٩٧٩ مع إنشاء نظام النقد الأوربى.

هدف نظام النقد الأوربى هو كفالة تعاون نقدى وثيق يؤدى إلى منطقة استقرار نقدى فى أوربا. نظام النقد الأوربى له ثلاث أجزاء مترابطة: (١) الالتزام بواسطة أعضائه من الدول بمنع تحركات أكبر من ٢,٢٥ ٪ حول سعر التعادل فى أسعار الصرف الثنائية مع الدول الأخرى الأعضاء، (٢) إنشاء

صندوق أوربى للتعاون النقدى، الذى يخصص وحدات عملة أوربية (ايكو) للبنوك المركزية للأعضاء فى مقابل ٢٠٪ من الحيازات الذهبية والدولارية لتلك البنوك المركزية[١] (الايكو تستخدم فى كافة تسويات ميزان المدفوعات بين الأعضاء)، (٣) تقديم تسهيلات أئتمانية للتمويل التعويضى لعجوزات ميزان المدفوعات للدول الأعضاء.

آلية سعر الصرف تعمل كمايلى: عندما يصل تقلب سعر صرف عملة دولة ما إلى الحد الأعلى أو الأدنى لمدى التغير المسموح به حول سعر التعادل، فإن هذه الدولة يجب أن تعمل على إبقائه داخل المدى المحدد عن طريق التدخل فى سوق الصرف الأجنبى لشراء أو بيع عملتها مقابل عملات أجنبية و/ أو عن طريق رفع أو خفض سعر فائدتها. وإذا كان هذا التصرف لايعمل، فإن الدولة تحتاج لأن تصوب (تخفض أو ترفع قيمة) عملتها بالتحرك إلى سعر تعادل جديد.

معاهدة ماستريخت: تلزم معاهدة ماستريخت الجماعة الأوربية بأن تنشئ على ثلاثة مراحل عملة أوربية واحدة وبنك أوربى مركزى واحد. فى المرحلة الأولى (١٩٩٣)، ستوافق الدول الأعضاء على أن تنسق سياساتها النقدية. فى المرحلة الثانية (١٩٩٤-١٩٩٧) ستقام مؤسسة نقد أوربية كطليعة لبنك مركزى مشترك. المؤسسة ستعمل مع الدول الأعضاء على جلب تقارب فى سياساتها الماكرو اقتصادية كما تقاس بمؤشرات تقارب مفصلة فى

---

(١) الايكو (ECU) هى عملة مصطنعة (بدون مسكوكات أو أوراق بنكنوت). قيمتها هى المتوسط المرجح للعملات القومية للدول الأعضاء. وبناء عليه، القيمة الدولارية للايكو تختلف مع التغيرات فى أسعار الصرف بين الدولار والعملات القومية لدول الاتحاد الأوربى. مع بداية ١٩٩٤، كانت قيمة الايكو حوالى ١,٢ دولار.

المعاهدة[1]. المرحلة الثالثة تبدأ في أول يناير ١٩٩٧، إذا حققت أغلبية من الدول الأعضاء تقارباً كما عُرف بواسطة المعاهدة. ماذا وإلا، سيتم خلق عملة واحدة تلقائياً في بداية ١٩٩٩ بواسطة تلك البلاد التي تكون قد حققت معايير التقارب. وفي نفس الوقت، سيقوم الأعضاء بتكوين بنك مركزي أوربي.

المعاهدة هي وثيقة طموحة جداً. بالاضافة إلى نصوصها عن الاتحاد النقدي، لها نصوص عامة التي تمد مسئولية الجماعة لتغطي عدة ميادين، مثل السياسات الصناعية، الاجتماعية، والبيئية. المعاهدة تستهدف أيضاً إنشاء سياسة خارجية وأمنية مشتركة على الطريق إلى الوحدة السياسية.

الاتحاد الأوربي في أزمة

لكي تصبح معاهدة ماستريخت نافذة المفعول، يتعين التصديق عليها بواسطة جميع الدول الأعضاء الأثنتي عشر في ذلك الوقت. لقد كان القادة السياسيين الذين وافقوا على معاهدة ماستريخت في ديسمبر ١٩٩١ واثقين من أنه سيصدق عليها بدون صعوبة وتصبح نافذة المفعول مع بداية ١٩٩٣. ولكن هذا لم يحدث. ففي يوليو ١٩٩٢، صدمت الدانمارك الجماعة برفض المعاهدة في استفتاء شعبي. وفي سبتمبر، وافقت فرنسا بأغلبية ضئيلة جداً

(١) أهداف مؤشرات التقارب هي (١) معدل للتضخم لايتجاوز بأكثر من ١٫٥ نقطة مئوية المعدل المتوسط لدول الجماعة الأوربية الثلاثة صاحبة أدنى معدلات للتضخم، (٢) سعر الفائدة طويل الأجل يجب ألا يتجاوز بأكثر من نقطتين مئويتين متوسط سعر الفائدة طويل الأجل للدول الثلاثة صاحبة أدنى معدلات للتضخم، (٣) سعر الصرف يجب أن يظل لمدة سنتين في داخل المدى ٢٫٢٥٪ فوق أو تحت سعرالتعادل، (٤) عجز الميزانية يجب أن يكون تحت ٣٪ من أ ن م، (٥) الدين العام يجب أن يكون أقل من ٦٠٪ من أ ن م.

على المعاهدة فى استفتاء شعبى. هذه الأحداث الكئيبة قد عززت بأزمة نقدية فى سبتمبر ١٩٩٢ التى أجبرت بريطانيا وإيطاليا على الانسحاب من آلية سعر الصرف التى تسمح لعملات دول الاتحاد الأوربى بالتقلب فقط داخل حدود ضيقة.

لقد نتج اضطراب آلية سعر الصرف عن أسعار الفائدة المرتفعة جداً فى ألمانيا المحددة لاحتواء الضغوط التضخمية الناجمة عن التكاليف المرتفعة لإعادة توحيد الألمانيتين. فأسعار الفائدة المرتفعة أثارت تدفقات كبيرة لرؤوس الأموال إلى ألمانيا التى دفعت بقيمة المارك الألمانى إلى أعلى. هذا بدوره أضعف قيمة عملات الدول الأخرى فى الجماعة الأوربية وأجبرها على رفع أسعار فائدتها الخاصة، الشيء الذى كان ضد رغبتها نظراً للركود العميق والبطالة التى تعانيها. أول تمزق فى آلية سعر الصرف حدث فى سبتمبر ١٩٩٢ ، عندما قامت إيطاليا بتخفيض قيمة عملتها بنسبة ٧٪. وقد تبع هذا بعد أيام قليلة إنسحاب بريطانيا من آلية سعر الصرف، تاركة الجنية الإسترلينى يعوم بحرية ضد العملات الأخرى.

ولكن هذا لم يكن هو نهاية المشكلة. ففى يوم الاثنين ٢ أغسطس ١٩٩٣ ، إنهارت آلية سعر الصرف لنظام النقد الأوربى كلها. وقد بدأت الأزمة النقدية عندما رفض البوندز بنك (البنك المركزى الألمانى) أن يخفض سعر الخصم كما كان يتوقع كثير من المحللين الماليين وتجار العملة. وقد استجاب المضاربون بالتخلص من العملات الضعيفة لفرنسا، والدانمارك، وأسبانيا، والبرتغال، وبلجيكا (بريطانيا وإيطاليا كانتا قد تركتا بالفعل آلية سعر الصرف ولذا فإنهما لم يتأثرا مباشرة). وبعد تدخلات جسيمة فى أسواق الصرف الأجنبى، خصوصاً بواسطة بنك فرنسا بالاتفاق مع البوندز بنك

الألمانى، فشلت فى وضع حد للهجوم الضارى للمضاربين، وافق وزراء مالية الاتحاد الأوربى فى ١٢ أغسطس ١٩٩٣ على التخلى عن النطاق الضيق لتقلب أسعار الصرف ± ٢,٢٥٪ واستبداله بنطاق أوسع كثيراً ± ١٥٪ على أى من جانبى «سعر التعادل». وقد سمح التوسع الكبير لنطاق التقلب لعملات دول الاتحاد الأوربى بأن تنخفض فى القيمة أكثر مقابل المارك الألمانى وأنهى هجوم المضاربين.

إن الفيتو الدانماركى والموافقة الفرنسية الضئيلة لمعاهدة ماستريخت، متحدة مع إنهيار آلية سعر الصرف قد ألقت ظلالا من الشك حول مستقبل الاتحاد الاقتصادى والنقدى. حتى إذا كانت معاهدة ماستريخت قد ووفق عليها بواسطة جميع الدول الأعضاء، فإن التقارب الضرورى للظروف الاقتصادية هو فقط احتمال بعيد. هدف ١٩٩٧ بخلق عملة واحدة قد أصبح الآن فى خبر كان. هل سيظل الاتحاد سوق أوربية واحدة من نوع «أوربا ١٩٩٢» أم سيصبح ولايات متحدة أوربية تشارك نفس السياسات والمؤسسات النقدية، والخارجية، والدفاعية؟ هذا سؤال متروك اجابته للمستقبل.

منطقة التجارة الحرة الأوربية (إفتا)

فى عام ١٩٦٠ تكونت منطقة التجارة الحرة المعروفة باسم **رابطة التجارة الحرة الأوربية European Free Trade Association (EFTA)** بواسطة الدول «السبع الخارجية» : بريطانيا، النمسا، الدانمارك، النرويج، البرتغال، السويد، وسويسرا، مع انضمام فنلندا كعضو مشارك فى ١٩٦١. حققت إفتا حرية التجارة فى السلع الصناعية فى ١٩٦٧، ولكن فقط تم عمل بعض اشتراطات خاصة قليلة لتخفيض الحواجز على التجارة فى المنتجات

الزراعيـة. على عكس الاتحاد الأوربى، كل دولة عـضـو فى افتـا تحـتـفظ بنظامها من الرسوم الجمركية والحصص وتتبع سياساتها التجارية الخاصة بالنسبة للدول الأخرى غير الأعضاء.

احتفاظ كل دولة بحواجزها التجارية ضد غير الأعضاء يمكن أن يؤدى إلــى **مشكلة انحراف التجارة Trade deflection**. هذا يشير إلى دخول واردات من بقية العالم إلى العضو ذو التعريفة الجمركية المنخفضة للرابطة لتجنب دفع الرسوم الجمركية المرتفعة للأعضاء الآخرين. لمقاومة انحراف التجارة يستلزم الأمر مراجعة المصدر الأصلى وبلد الوصول النهائى لكافة الواردات. بطبيعة الحال، هذه المشكلة لاتنشأ فى اتحاد جمركى نظراً لتعريفته الخارجية الموحدة، وهى تكون أقل خطورة كثيراً فى الترتيبات التجارية التفضيلية، حيث تمنح فقط تفضيلات جمركية محدودة للأعضاء.

فى عام ١٩٧٣، تركت بريطانيا والدانمارك افتـا وانضمنا معا مع أيرلندا إلى الاتحاد الأوربى، وهكذا فعلت البرتغال فى ١٩٨٦. وقد انضمت أيسلندا إلى أفتا فى ١٩٧٠، وأصبحت فنلندا عضو كامل فى ١٩٨٦، وليخنشتين، وهى جزء من المنطقة الجمركية السويسرية، فى ١٩٩١. وهكذا، فإفتا لديها الآن سبع أعـضـاء (النمـسـا، فنلندا، أيسلندا، النرويج، السـويد، سـويسـرا، ليخنشيتن) ومركزها الرئيسى فى جنيف. فى ١ يناير ١٩٩٤، انضمت افتـا إلى الاتحاد الأوربى وكونا **المنطقة الاقتصادية الأوربية (EEA)**، اتحاد جمركى الذى سوف يسمح مؤخراً بحرية التحرك لمعظم السلع، والخدمات، ورأس المال، والأفراد بين الـ ١٧ دولة عضو (سويسرا، وليخنشتين رفضتا المعاهدة فى ديسـمبر ١٩٩٢. ولايمكن لليخنشتين أن تنضم بدون سـويسـرا)، مع مجموع سكان يقدر بنحو ٣٧٥ مليون نسمة. ويتوقع أن تصبح أيضاً النمسا، فنلندا، ،النرويج، والسويد أعضاء كاملين فى الاتحاد الأوربى بحلول ١٩٩٥.

منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتــا)

في سبتمبر ١٩٨٥ ، تفاوضت الولايات المتحدة مع إسرائيل على اتفاقية للتجارة الحرة. وقد كانت هذه هي أول اتفاقية تجارية ثنائية توقع بواسطة الولايات المتحدة. أنها تتيح إجراء تخفيضات ثنائية في الحواجز الجمركية وغير الجمركية في التجارة في السلع بين البلدين. التجارة في الخدمات قد حررت أيضاً ووضعت بعض الشروط لحماية حقوق الملكية الفكرية.

وبالرغم من أنه كان لدى الولايات المتحدة وكندا اتفاقية للتجارة الحرة في السيارات منذ ١٩٦٥ ، إلا أن البلدين لم يتمكنا من التوصل إلى اتفاقية شاملة للتجارة الحرة، على مستوى الاقتصاد القومي كله، إلا في سنة ١٩٨٨ . ففي هذه السنة، جرى التفاوض أخيراً على مثل هذه الاتفاقية للتجارة الحرة. وفي الوقت الذي دخل فيه الاتفاق حيز التنفيذ في ١ يناير ١٩٨٩ ، كانت كندا بالفعل هي إلى حد بعيد أكبر شريك تجاري للولايات المتحدة مع تجارة سنوية بينية في الاتجاهين تقدر بحوالي ١٥٠ بليون دولار (٧٥٪ منها معفاة بالفعل من الجمارك). الاتفاق يقضي بإزالة معظم الحواجز الجمركية وغير الجمركية المتبقية بين البلدين بحلول عام ١٩٩٨ . وكنتيجة للاتفاقية، توقع أن تنمو كندا أسرع بنسبة ٥٪ والولايات المتحدة أسرع بنسبة ١٪ عما كان سيكون عليه الحال في غياب الاتفاقية، ومن المحتمل أن تخلق مئات الآلاف من الوظائف الاضافية على كلا جانبي الحدود.

الاتفاقية الأمريكية - الكندية كانت تحتوي أيضا على عدة نصوص أخرى مهمة. فقد قررت الاتفاقية لأول مرة مجموعة من القواعد تحكم

التجارة فى الخدمات، مع موافقة كل بلد على أن يعامل قطاع خدمات كل منهما الآخر بنفس الطريقة التى يعامل بها قطاعه هو ذاته، وتخفيض الإجراءات الروتينية لعبور الحدود للمحاسبين، المحامين، والمهندسين، والمهنيين الآخرين. الاتفاق أسقط أيضاً كافة القيود المتبقية على شحن الطاقة بين البلدين وخفض القيود على الاستثمارات فى سوق كل منهما الأخرى.

فى نوفمبر ١٩٩٣، وقعت الولايات المتحدة وكندا والمكسيك **اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) North American Free Trade Agreement (NAFTA)** التى بدأت التنفيذ فى ١ يناير ١٩٩٤. هذه ستؤدى مؤخراً إلى حرية التجارة فى السلع والخدمات على مدى منطقة أمريكا الشمالية كلها.

نافتا ستزيل أيضاً على مراحل حواجز أخرى كثيرة أمام التجارة، مثل الحصص الاستيرادية، وخفض القيود على الاستثمار عبر الحدود بين الدول الثلاثة. ومع ٣٦ بليون دولار من الصادرات إلى/ و٤٠ بليون دولار من الواردات من/ الولايات المتحدة فى ١٩٩٢، فإن المكسيك تعتبر بالفعل أكبر ثالث شريك تجارى للولايات المتحدة بعد كندا واليابان. الأثر الرئيسى لنافتا سيكون على التجارة ما بين الولايات المتحدة والمكسيك. أما كندا وليس لديها إلا القليل لتكسبه من المزيد من فتح التجارة مع المكسيك، فقد انضمت فقط إلى مفاوضات نافتا لتضمن حماية مصالحها.

إن انجاز نافتا يفيد الولايات المتحدة عن طريق زيادة المنافسة فى أسواق السلع والموارد، فضلاً عنه عن طريق خفض أسعار كثير من السلع للمستهلكين الأمريكيين. وقد قررت غرفة التجارة الأمريكية أن تجارة الولايات المتحدة مع المكسيك ستتضاعف فى خلال عقد من الزمان، وأنها ستزيد أيضاً

تنافسية الولايات المتحدة أمام أوربا وآسيا. ونظراً لأن اقتصاد الولايات المتحدة أكبر بنحو ٢٠ مرة من اقتصاد المكسيك، فإن مكاسب الولايات المتحدة من نافتا كنسبة من احمالى ناتجها المحلى (أ ن م) ستكون أصغر كثيراً من مكاسب المكسيك. وعلاوة على ذلك، مع كون الأجور فى الولايات المتحدة أعلى بمقدار أكثر من ستة مرات من الأجور فى المكسيك، فإنه يتوقع أن تؤدى نافتا إلى انخفاض بمقدار ١٥٠،٠٠٠ وظيفة غير ماهرة، ولكن إلى زيادة بمقدار ٣٢٥،٠٠٠ وظيفة ماهرة، مع زيادة كلية صافية فى التوظف قدرها ١٧٥،٠٠٠ فى الولايات المتحدة. مناطق الأجر المنخفض فى الولايات المتحدة (مثل ألاباما وأركانساس)، ستعانى بينما مناطق الأجر المرتفع ستكسب، ولكن مع فترة ١٥ سنة لإزالة الحواجز تدريجيا، ومساعدات للعمال المتضررين، فإن الضرر بالنسبة للعمال فى مناطق الدخل المنخفض فى الولايات المتحدة سيكون أدنى ما يمكن.

إن انجاز نافتا يفيد المكسيك عن طريق (١) يؤدى إلى نمو محفوز بالصادرات export-led growth ناتجاً من زيادة الوصول إلى سوق الولايات المتحدة الضخم، (٢) تشجيع عودة رؤوس الأموال الهاربة (أى رؤوس الأموال التى تركت المكسيك بحثا عن عائد أعلى ومضمون أكثر فى الخارج، غالباً فى الولايات المتحدة)، (٣) تشجيع حدوث اصلاحات هيكلية أسرع محلياً (بحيث تشفى من عقد الثمانينات «المفقود»، عندما توقف النمو تحت عبء مديونية دولية ضخمة، وحمائية أجنبية).

وقد لخص عدد من الكتاب نتائج عدة دراسات تطبيقية، فقالوا أن تحرير التجارة، وإزدياد ثقة المستثمر، ونمو الانتاجية يتوقع أن ترفع رفاهية المكسيك بمقدار ١١٪ بنهاية العقد، والانتاجية للعامل بمقدار ٥٠٪ فى ٢٥ سنة. إن

زيادة فرص التوظف فى المكسيك وارتفاع الأجور يتوقع أيضاً أن يخفض الضغط الذى يواجهه الآن كثير من المكسيكيين للهجرة إلى الولايات المتحدة.

تجارب التكامل الاقتصادى بين الدول النامية

أدى نجاح الاتحاد الأوربى إلى تشجيع القيام بمحاولات عديدة للتكامل الاقتصادى بين مجموعات من الدول النامية كوسيلة لحفز معدل التنمية الاقتصادية. ومع ذلك فإن معظم هذه المحاولات قد صادف فقط نجاحاً محدوداً أو منى بالفشل. والأمثلة هى :

(١) **السوق المشتركة لأمريكا الوسطى**، المكونة من كوستاريكا، والسلفادور، جواتيمالا، هندوراس، ونيكاراجوا فى ١٩٦٠، والتى انحلت فى ١٩٦٩ وأعيد تكوينها فى ١٩٩٠.

(٢) **منطقة التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية (لافتا)**، المنشأة فى ١٩٦٠ بواسطة المكسيك ومعظم دول أمريكا الجنوبية، ومجموعتها الفرعية (حلف الأندين، المكون بواسطة بوليفيا، الأكوادور، شيلى، كولومبيا، بيرو، وفنزويلا فى ١٩٦٩). التى كان يؤمل أن تعجل عملية التكامل وتنشئ سوق مشتركة؛ فى ١٩٨٠، استبدلت لافتا برابطة تكامل أمريكا اللاتينية (لايا).

(٣) **السوق المشتركة للمخروط الجنوبى** المكون بواسطة الأرجنتين، البرازيل، باراجواى وأورجواى فى ١٩٩١ والذى جدول لتصبح سوق مشتركة بحلول ١٩٩٥؛

(٤) **رابطة التجارة الحرة الكاريبية** المقامة فى ١٩٦٨ وتحولت إلى سوق مشتركة فى ١٩٧٣، وتشمل جرينادا، جويانا، جاميكا، ترنداد وتوجو، الباهاما، دومينكا.....

(٥) **الجماعة الاقتصادية لشرق أفريقيا**، التى أنشئت فى ١٩٦٧ بواسطة كينيا، تنزانيا وأوغندا وإنهارت فى ١٩٧٧.

(٦) **الجماعة الاقتصادية لغرب أفريقيا** المكونة فى ١٩٧٣، وتشمل بنين، بوركينافاسو، كوت دفوار، مالى، موريتانيا، النيجر، والسنغال.

(٧) **منطقة التجارة التفضيلية لشرق وجنوب أفريقيا**، التى تضم ١٩ عضوا وتمتد من السودان فى الشمال إلى موزمبيق فى الجنوب التى أنشئت فى ١٩٨١، والتى جدول لتصبح اتحاد جمركى قبل نهاية العقد.

(٨) **رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان)**، التى تشمل برونواى، أندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، وتايلاند التى، بالرغم من أنها مبدئياً رابطة سياسية، تقرر فى ١٩٧٦ أنها ستتحرك أيضاً نحو سوق مشتركة.

هذه الاتحادات الجمركية هى (أو كانت) إلى حد كبير محولة للتجارة بصورة صريحة لتشجيع التنمية الصناعية.

ربما أكبر عقبة تقف فى وجه نجاح محاولات التكامل الاقتصادى بين مجموعة من الدول النامية هى أن الفوائد لا توزع بالتساوى بين الأعضاء. بدلاً من ذلك، الفوائد من المحتمل أن تؤول إلى الدول الأكثر تقدماً فى المجموعة. هذا يقود الدول المتخلفة إلى الإنسحاب، مسببة فشل تجربة التكامل الاقتصادى. إحدى الطرق لتفادى هذه الصعوبة هى أن نقدم مساعدة استثمارية عن طريق التخطيط الصناعى (أى تعيين بعض الصناعات لكل دولة عضو). وبالرغم من أنه قد جرى محاولة عمل هذا فى السوق المشتركة لأمريكا الوسطى، إلا أن المجهود فشل رغماً عن ذلك وانحل الاتحاد.

صعوبة أخرى هى أن كثيراً من الدول النامية ليست راغبة فى أن تتنازل عن جزء من سيادتها المكتسبة حديثاً لسلطة مجتمعية فوقية، كما يلزم للتكامل الاقتصادى الناجح. صعوبات أخرى تنشأ من النقص فى وسائل النقل والاتصال بين الدول الأعضاء، المسافة العظيمة التى عادة ما تفصل بين الدول الأعضاء، الطبيعة التكاملية لاقتصادياتها، والمنافسة على نفس الأسواق العالمية لصادراتها الزراعية. لهذه الأسباب، لايمكن أن يقال أن التكامل الاقتصادى بين الدول النامية كان ناجحاً فى معظم الحالات. فالجهود ينهار أو يكون غير عملى فى معظم الحالات، وحتى عندما يكون عملياً فإنه لايقدم فوائد كبيرة للبلاد المعنية.

تجربة التكامل الاقتصادى فى أوربا الشرقية وفى الجمهوريات السوفيتية السابقة

فى سنة ١٩٤٩، كون الاتحاد السوفيتى **مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (كومكون)** مع دول الكتلة الشيوعية فى أوربا الشرقية (بلغاريا، تشيكوسلوفاكيا، ألمانيا الشرقية، المجر، بولندا، رومانيا) زائداً منغولياً (وقد انضمت كل من كوبا، كوريا الشمالية، وفيتنام الشمالية فيما بعد). ولقد كان الغرض من هذا التكتل هو تحويل التجارة من الدول الغربية وتحقيق درجة أكبر من الاكتفاء الذاتى بين الدول الشيوعية. وفى ظل هذا الترتيب، معظم أعضاء الكومكون كانوا يستوردون البترول والغاز الطبيعى من الاتحاد السوفيتى فى مقابل منتجات صناعية وزراعية.

فى الدول أعضاء الكومكون، كانت الدولة تقرر وتراقب كافة المعاملات الدولية من خلال عدد من شركات التجارة المملوكة للدولة، كل واحدة تتناول خط منتج معين. فى ظل هذا النظام، تتحدد أنواع وكميات السلع

المستوردة بواسطة احتياجات الخطة القومية فيما يزيد على المنتجات المتاحة محلياً (أى لسد الفجوة فى الميزان السلعى). الدولة عندئذ تقرر أى سلع تصدر لكى تدفع عن الواردات اللازمة. وتلعب الاعتبارات السياسية على الأقل دوراً مهما بنفس أهمية الاعتبارات الاقتصادية فى مثل هذه التجارة، بينما لايكون للميزة النسبية والأسعار النسبية للسلع أى دور مباشر. فى الحقيقة، هذه **الاقتصاديات المخططة مركزياً** (أى اقتصاديات لاتتحدد فيها الأسعار بقوى السوق وإنما بتوجيهات حكومية) تركز عموماً على الاكتفاء الذاتى وتميل لأن تعتبر التجارة الدولية شر لابد منه لسد فجوة الميزان السلعى والحصول على سلع وخدمات (مثل المنتجات عالية التكنولوجيا) التى لاتستطيع الدولة أن تمد نفسها بها.

التجارة بين اقتصاديات مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة (كوموكون) كانت تتم بشكل عام على أساس الاتفاقيات الثنائية والشراء بالجملة. **الاتفاقيات الثنائية** غالباً ما تتضمن تجارة المقايضة والتجارة المقابلة، التى تبادل فيها سلعة بأخرى، أو على الأقل يُحاول موازنة التجارة مع كل دولة على انفراد. السبب هو أن أى فائض من الروبلات «غير القابلة للتحويل» (وحدة التحاسب فى تجارة الكومكون) لايمكن أن يستخدم لاستيراد سلع وخدمات من أى دولة غير تلك التى تحقق معها الفائض. على سبيل المثال، إذا صدرت بولندا أكثر مما تكون قد استوردت من الاتحاد السوفيتى، فإن بولندا تستطيع فقط أن تستخدم الروبلات الفائضة المتراكمة لشراء سلع سوفيتية. **الشراء بالجملة Bulk purchasing** يشير إلى اتفاق شركة تجارة قطاع عام على أن تشترى كمية محددة من السلعة لسنة أو لعدة سنوات من شركة تجارة قطاع عام لدولة أخرى.

منذ نهاية ١٩٨٩ ، انهارت النظم الشيوعية على مدى أوربا الشرقية كلها وفى الاتحاد السوفيتى. فقد أعيد توحيد ألمانيا الشرقية والغربية، وتفكك الاتحاد السوفيتى. وقد كان المحرك لهذه التغيرات السياسية الخطيرة هو على الأقل جزئياً، الفشل الاقتصادى للتخطيط المركزى. إن كافة بلاد أوربا الشرقية والجمهوريات السوفيتية السابقة تناضل الآن لإعادة هيكلة اقتصادياتها وتجارتها الخارجية على أساس السوق. هذه هى مهمة شاقة بعد عقود كثيرة من التخطيط المركزى وعدم الكفاءة. إن تأسيس اقتصاد سوق يستلزم (١) تحرير الأسعار والأجور من الرقابة الحكومية (حتى يمكن لقوى السوق للطلب والعرض أن تخصص الموارد بحرية)، (٢) تحويل الموارد المنتجة من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة (أى خصخصة الاقتصاد). (٣) فتح الاقتصاد للمنافسة وتحرير التجارة الدولية (أى استبدال اتجار الدولة بتجارة قائمة على مبادئ السوق)، (٤) إقامة الإطار القانونى والمؤسسى اللازم لعمل اقتصاد سوقى (مثل حقوق الملكية، نظام مصرفى على النمط الغربى، سوق رأس مال، محاسبة تكاليف، قوانين أعمال، إلخ).

فى الغالبية العظمى من البلاد، صاحب إنهيار التخطيط المركزى التقليدى تفسخات اقتصادية حادة فى شكل بطالة متزايدة، تضخم مرتفع، عجز ميزانية ضخم، مديونية دولية كبيرة، وعلاقات تجارية ممزقة، وذلك قبل أن يحل مكانة نظام سوق مكتمل الأركان. وقد اختارت بولندا إحداث تغييرات سريعة وحادة وعانت أكبر التفسخات، ولكنها الآن على الطريق إلى الشفاء. أما المجر وتشيكوسلوفاكيا فقد أختارتا التحرك بحذر أكبر وواجهتا تفسخات أقل. بلغارياً ورومانياً، قاما باصلاحات اقتصادية كبرى. فى بولندا، والمجر، وتشيكوسلوفاكيا، حررت الأسعار من الرقابة الحكومية فى ١٩٩١ ،

وهكذا أيضا التجارة الدولية. جمهورية روسيا حررت الأسعار فى بداية ١٩٩٢ . خصخصة منشآت صغيرة قد تقدم فى بولندا، المجر، وتشيكوسلوفاكيا، ولكن خصخصة الصناعات الكبيرة قد واجهته صعوبات كبيرة. فى بلاد أوربا الشرقية الأخرى وفى الجمهوريات السوفيتية السابقة، لم تبدأ الخصخصة إلا فى ١٩٩٣ . منذ يناير ١٩٩١ ، اقيمت كل تجارة بلاد أوربا الشرقية (بما فى ذلك تلك التى بين أنفسها والجمهوريات السوفيتية السابقة) على أساس عملات قابلة للتحويل وأسعار السوق العالمية. فى ١٩٩٢ ، انقسمت تشيكوسلوفاكيا إلى جمهورية التشيك وجمهورية سلوفاكيا.

التجارة ما بين أعضاء الكومكون لاتزال تساهم بأكثر من ٥٠٪ من تجارتهم الخارجية ولكنها آخذه فى التناقص بسرعة، بينما زادت التجارة مع بقية العالم. ومع ذلك، فدول أوربا الشرقية تواجه صعوبات خطيرة فى توسيع تجارتها مع الغرب بقدر كاف لتعويض إنهيار التجارة مع أنفسها والجمهوريات السوفيتية السابقة. ويرجع السبب فى ذلك إلى انخفاض جودة منتجاتها الصناعية بصفة عامة والحمائية فى الاتحاد الأوربى وفى دول صناعية أخرى ضد المنتجات الزراعية، والصلبية، والنسجية التى يبدو أن لدول أوربا الشرقية فيها ميزة نسبية. ويرى بعض الاقتصاديين أن تقوم دول أوربا الشرقية بتكوين اتحاد جمركى وأن تستمر فى الصلات التجارية التقليدية بين أنفسها إذا كانت هذه يمكن أن تبرر على مبادئ سوقية، بينما تعيد هيكلة اقتصادياتها وتعد نفسها للارتباط بالاتحاد الأوربى وإفتا.

ومع ذلك، فلكى تكون عملية إعادة الهيكلة ناجحة، فإن دول أوربا الشرقية تحتاج لأن تحصل على مقادير ضخمة من المعونة الأجنبية من البلاد

الصناعية (وقد قدر البنك الدولى هذه الحاجة بنحو ٢٠ بليون دولار سنوياً لبقية العقد)، أن تجد وصول سهل لصادراتها إلى الأسواق الصناعية، وأن تحصل على استثمارات مباشرة أجنبية ضخمة لتقديم رأس المال والتكنولوجيا لتوظيف قوتها العاملة الماهرة نسبياً ومنخفضة الأجر. وبدون المساعدات المطلوبة، فإن الغرب (خصوصاً الاتحاد الأوربى) يحتمل أن يواجه هجرة عمالية ضخمة لايمكن منعها من الشرق. فى آخر ١٩٩١ تفكك الاتحاد السوفيتى رسمياً، وتحت قيادة روسيا، كونت معظم الجمهوريات السوفيتية السابقة (الأن تسمى الدول المستقلة حديثاً) **كومنولث الدول المستقلة**. وفى ٢١ نوفمبر ١٩٩١، وقع الاتحاد الأوربى اتفاقات مشاركة مع بولندا، والمجر، وتشيكوسلوفاكيا معطيا هذه البلاد فرصة للقيام بتجارة حرة مع الاتحاد الأوربى فى معظم ولكن ليس كل المنتجات بينما تتوقف عن العضوية الكاملة لحين تصبح اقتصادياتها موجهة سوقيا بقدر كاف.

الفصل التاسع

اتجاهات السياسة التجارية في العالم اليوم

فى هذا الفصل نناقش باختصار السياسة التجارية فى الواقع العملى. إننا نبدأ بالاتفاقات الدولية الكثيرة التى تحكم السياسات التجارية الجارية فى عالم اليوم، وبعدئذ نفحص قوانين علاج التجارة غير العادلة والعوائق غير الجمركية التى تطبقها الدول حالياً بشكل حمائى، وأخيراً نلقى نظرة على مستقبل النظام التجارى العالمى.

٩-١ : الاتفاقات الدولية عن التجارة والرسوم الجمركية

قبل ١٩٤٧ ، كان أى بلد حراً فى أن يفرض رسوم جمركية على وارداته. ومع ذلك، فعندما كان يقوم أحد البلاد بزيادة رسومه الجمركية، فإن هذا التصرف غالباً ما كان يثير معاملة بالمثل من جانب شركاؤه التجاريين. فتماماً كما أن سباق التسلح يمكن أن يتصاعد، فهكذا أيضاً يمكن لحرب الرسوم الجمركية. وقد يستلزم الأمر عندئذ مفاوضات مطولة لتقليل الضرر.

شهدت الثلاثينات من هذا القرن تسابقاً فيما بين الدول على الحماية، حيث فكر كل بلد فى رفع مستوى توظفه وناتجه عن طريق رفع رسومه الجمركية. وقد كانت النتيجة النهائية هى كفاءة منخفضة وتجارة أقل ولكن لا توظف أو دخل أكثر. ومنذ الحرب العالمية الثانية، كرس مجهود كبير لخفض العوائق الجمركية على أسس متعددة الأطراف فضلاً عنه على أسس إقليمية.

الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جات)

أحد الانجازات البارزة لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية هو إنشا الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة المعروفة باسم الجات (GATT).

فعندما اجتمعت الدول فى نهاية الحرب العالمية الثانية، قامت بتصميم عدداً من المؤسسات التى يمكن أن تعمل على دعم السلم والرخاء الاقتصادى عن طريق تشجيع السياسات التعاونية. وواحدة من أكثر هذه المؤسسات نجاحاً كانت هى «الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة» (جات) التى وقعت من قبل ٢٣ دولة فى ٣٠ أكتوبر ١٩٤٧، وبدأ سريانها فى أول يناير ١٩٤٨، والتى يتحدث مثياقها عن رفع مستويات المعيشة عن طريق إحداث خفض جوهرى فى الرسوم الجمركية والعوائق التجارية الأخرى، وإزالة المعاملة التميزية فى التجارة الدولية». المبدأ الذى تقوم عليه الجات هو أن كل عضو يوافق على أن لا يعمل زيادة من طرف واحد فى الرسوم الجمركية. هذا يحول دون اندلاع حروب التعريفة الجمركية التى تقوم فيها البلاد برفع الرسوم الجمركية لحماية صناعات محلية معينة وأن تأخذ بالثأر ضد زيادات الرسوم الجمركية للبلاد الأخرى. آخر جولة لمثل هذا الحروب للتعريفة الجمركية المدمرة بالتبادل قد حدثت فى العشرينات والثلاثينات.

وقد سار العمل فى منظمة الجات منذ نشأتها فى سنة ١٩٤٨ على أن تجمع الدول دوريا كل بضعة سنوات للتفاوضات على إجراء تخفيضات ثنائية فى الرسوم الجمركية التى تكون مفيدة بالتبادل. فهم يوافقون مقدما على أن أى خفض فى الرسوم الجمركية يتم التفاوض بشأنه بهذه الطريقة سيمتد إلى جميع الدول

الأعضاء تحت ما يسمى **«مبدأ الدولة الأولى بالرعاية»**. هذا يعنى أن كل دولة توافق على أنها لن تفرض رسوما جمركية على سلع الدول الأخرى أعلى مما تتقاضاه على السلع المماثلة الآتية من أى دولة أخرى.

جولات مفاوضات الجات :

فى مجال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، عقدت الجات منذ إنشاؤها ٨ جولات للمفاوضات. وفى نهاية كل جولة كان يتم وضع التخفيضات فى الرسوم الجمركية المتفق عليها فيما بين الدول الأعضاء فى شكل وثيقة تعاقدية جماعية تحمل توقيعات الدول المتعاقدة. وبهذا الشكل فقد كانت الجات، فى الواقع، تعتبر هى المحفل الدولى المعنى بشئون المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، بالإضافة إلى أنها مجموعة القواعد الدولية التى تحكم النظام التجارى الدولى، كما أنها «محكمة» لتسوية المنازعات التجارية بين الأطراف المتعاقدة فيها.

الجولات الثلاثة المكتملة حديثاً لاتفاقات الجات، جولة كيندى (المكتملة فى ١٩٦٧)، جولة طوكيو (المكتملة فى ١٩٧٩)، وجولة أورجواى (المكتملة فى ١٩٩٤)، قد وافقت كل واحدة منها على خفض الرسوم الجمركية العالمية جوهرياً، الجولتين الأولتين بحوالى الثلث لكل واحدة والجولة الأخيرة بحوالى ٤٠٪.

جولة كيندى

بدأت جولة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف المعروفة بجولة كيندى فى

١٩٦٣ واكتملت فى ١٩٦٧، وتمخضت عن اتفاقية لخفض متوسط معدلات الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية بمجموع ٣٥٪ من مستواها فى ١٩٦٣، لتنفذ على مدى فترة من ٥ سنوات. وفى آخر ١٩٧٢، عندما نفذت الاتفاقية بالكامل، كان متوسط معدلات الرسوم الجمركية على المنتجات الصناعية أقل من ١٠٪ فى الدول الصناعية. ومع ذلك فقد كانت لاتزال هناك عوائق تجارية غير جمركية كثيرة وخطيرة خصوصاً فى الزراعة.

جولة طوكيو

بدأت مفاوضات التعريفة الجمركية متعددة الأطراف المعروفة بجولة طوكيو فى ١٩٧٣ واختتمت فى ١٩٧٩. التخفيضات فى الرسوم الجمركية التى تم التفاوض بشأنها وتنفذ على مدى فترة ٨ سنوات، مبتدأة فى سنة ١٩٨٠، بلغت متوسطاً ٣١٪ بالنسبة للولايات المتحدة، ٢٧٪ بالنسبة للاتحاد الأوربى، ٢٨٪ بالنسبة لليابان. وقد تم أيضاً وضع دليل للسلوك تلتزم به الدول فى تطبيقها للعوائق التجارية غير الجمركية لخفض الأثر المقيد لهذه العوائق غير الجمركية على التجارة الدولية. وقد اشتمل هذا الدليل على : (١) اتفاق على دليل للمشتريات الحكومية، (٢) توحيد فى تطبيق الرسوم فى حالات التعويض countervailing ومكافحة الاحتكار antidumping، (٣) «نظام معمم للتفضيلات» preferences لصادرات الدول النامية من السلع المصنوعة، ونصف المصنوعة، وسلع مختارة أخرى (ومع ذلك، فقد استبعدت المنسوجات، الأحذية، الإلكترونيات الاستهلاكية، الصلب، ومنتجات أخرى كثيرة ذات أهمية كبيرة للبلاد النامية).

ومما يبعث على الأسى، أنه عندما بدأت هذه الجولة الجديدة من التخفيضات في الرسوم الجمركية تصاعد الضغط فى بلاد كثيرة لحماية الوظائف فى الداخل عن طريق القيود التجارية. فقد نمت سياسات حمائية بشكل مقلق فى الاتحاد الأوربى ومناطق أخرى كثيرة. وبمرور الوقت، حتى منظمة الجات نفسها أصبحت عرضة للهجوم. فالركود العالمى الذى بدأ فى أواخر ١٩٨١ كان بلاشك السبب الرئيسى لهذا الضغط. وبالإضافة إلى ذلك، نشأت ضغوط حمائية فى بلاد كثيرة بسبب تدهور فى التنافسية الدولية للصناعات التقليدية، نتيجة لتغيرات حادة فى شروط التجارة. أيضاً، تحت تأثير العجز التجارى المستمر للولايات المتحدة، نمت ضغوط حمائية خلال النصف الأول من الثمانينات فى الولايات المتحدة.

جولة أورجواى

فى سنة ١٩٨٦ بدأت جولة جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف فى ظل اتفاقية الجات عرفت باسم «جولة أورجواى» بعد أن كانت جولة طوكيو لتحرير التجارة السلعية قد استنفدت معظم أغراضها حيث أصبحت معظم تجارة السلع باستثناء المنسوجات والملابس الجاهزة مشمولة بأحكام اتفاقية الجات.

اتفاقية جولة أورجواى كانت هى خاتمة سنوات من المفاوضات الشاقة. الاتفاقية أنشأت هيئة جديدة، **منظمة التجارة العالمية (WTO)**، لتحل محل الجات. لقد أنشأت أيضاً هيكل قانونى جديد للاتجار متعدد الأطراف الذى فى ظله يكون لكافة الأعضاء حقوق والتزامات متبادلة متساوية. هناك أيضاً آلية جديدة لفض المنازعات بسلطات للتوصل إلى وفرض سيطرة فعالة على العوائق غير الجمركية أكثر كثيراً مما كان يوجد فى الماضى.

تفاصيل مقررات جولة أورجواى

جولة أورجواى ناقشت ٥ قضايا رئيسية هى :

١- الاستخدام العالمى المتزايد للحواجز التجارية غير الجمركية.

٢- الحاجة إلى تطوير قواعد لتحرير التجارة فى الخدمات، التى هى من أكثر مكونات التجارة الدولية سرعة فى النمو.

٣- التأثير المشوه على التجارة فى المنتجات الزراعية الناتج عن الإعانات المحلية الزائدة للزراعة.

٤- الحاجة إلى تطوير وسائل أكثر فاعلية لفض المنازعات التى تنشأ من مخالفة قواعد الجات.

٥- الحاجة إلى تطوير قواعد دولية لحماية حقوق الملكية الفكرية (الملكية الفكرية هى حق ملكية ناتج من مجهود ذهنى، مثل اكتشاف، اختراع، ابتكار، أو خلق عمل فنى، ويتمخض عن حق ملكية يخلع بواسطة وثيقة مثل براءة اختراع أو حق تأليف).

وفى ديسمبر ١٩٩٣ اكتملت جولة أورجواى. وهى الجولة الثامنة والأكثر طموحاً فى التاريخ للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف التى شاركت فيها ١١٧ دولة، بعد ٧ سنوات من المفاوضات الملتوية المضنية. وقد كان من المقرر أن تنتهى هذه الجولة فى نهاية ١٩٩٠، إلا أن الخلاف بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوربى، خصوصاً فرنسا، على خفض الإعانات الزراعية قد أخر اختتامها لمدة ٣ سنوات.

وفى الاجتماع الوزارى الذى انعقد فى منتصف شهر أبريل ١٩٩٤ فى مراكش بالمغرب، وقع ممثلى الدول الأعضاء فى الجات على الوثيقة الختامية لجولة أورجواى على أن تترك الفترة حتى نهاية ١٩٩٤ للدول لإنهاء إجراءات التصديق عليها من برلماناتها بقبول نتائج الجولة والانضمام إلى «منظمة التجارة العالمية» التى ستتولى إدارة حزمة الاتفاقات التى تم التوصل إليها. على أن يبدأ التطبيق اعتباراً من أول يناير ٢١٩٩٥ . وقد تضمنت «الوثيقة الختامية لجولة أورجواى» ٢٨ اتفاقاً دولياً تغطى العديد من مجالات التجارة الدولية فى السلع، الخدمات، ......، وغيرها من الموضوعات التى اشتملت عليها المفاوضات. ويمكن تقسيم موضوعات الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى ثلاثة أقسام رئيسية:

١- النفاذ إلى الأسواق.

٢- الموضوعات المؤسسية.

٣- الموضوعات الجديدة.

وفيما يلى عرض لما توصلت إليه مفاوضات جولة أورجواى فى المجالات الثلاثة :

١- النفاذ إلى الأسواق :

تنظم مجموعة الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى هذا المجال ما يلى :

١- **بروتوكول النفاذ إلى الأسواق :** ويقصد به جداول الالتزامات المحددة لكل دولة والتى تدون فيها نتيجة المفاوضات الثنائية بين الأطراف المتعاقدة بإزالة أو

تخفيض الرسوم الجمركية والقيود غير الجمركية. وفى هذا المجال، فإن الدول الصناعية الكبرى قد التزمت بألا يقل مستوى متوسط تخفيض الرسوم الجمركية عن الذى تم التوصل إليه فى الجولة السابقة (جولة طوكيو) وهو ٣٣٪، بينما لايوجة مستوى معين بالتزامات الدول النامية عدا ما تم التوصل إليه فى اتفاقات أخرى فى قطاعى الزراعة والمنسوجات.

٢- **اتفاق الزراعة** : ويعتبر هذا الاتفاق الأول من نوعه فى هذا المجال حيث فشلت جولات سابقة فى معالجة هذا المجال. وهو خطوة إيجابية فى اتجاه تحرير التجارة الدولية للسلع الزراعية، واخضاعها لقواعد الجات. ويتناول الاتفاق الالتزامات فى المجالات الآتية :

أ - تخفيض القيود الجمركية وذلك بعد تحويل القيود غير الجمركية إلى رسوم جمركية مع التثبيت والتخفيض على مدى من ٦ إلى ١٠ سنوات.

ب- فتح الأسواق أمام الواردات التى كانت خاضعة لقيود غير جمركية بما لا يقل عن ٣ ٪ تزداد إلى ٥٪ فى عام ٢٠٠٠.

جـ- تخفيض الدعم على الإنتاج والتصدير بنسب ٢١٪، ٣٦٪ على التوالى (٢/٣ النسبة فقط للدولة النامية).

د - تنظيم حق الدول فى الرقابة الصحية والبيطرية بما لايشكل عائق تجارى.

٣- **اتفاق المنسوجات** : ويقضى الاتفاق بإدخال قطاع المنسوجات فى نظام الجات وذلك بالإلغاء التدريجى لنظام الحصص التى كانت تنظم التجارة

الدولية فى المنتجات النسيجية، ويتم الإلغاء تدريجياً على أربعة مراحل وفى خلال ١٠ سنوات.

٢- مجموعة الاتفاقات المؤسسية :

أهم الاتفاقات فى مجال تدعيم نظام وقواعد الجات (النواحى المؤسسية) هى اتفاقات الدعم، والوقاية، ومكافحة الإغراق. وهذه الاتفاقات ليست جديدة فى النظام التجارى الدولى حيث أنها تطبق منذ جولة طوكيو، وخلال جولة أورجواى تم الاتفاق من خلال المفاوضات على تفسير وتعديلات طفيفة فى اتجاه نصوص أكثر قابلية للتطبيق بعد الخبرة العملية التى اكتسبت منذ عام ١٩٧٠ عندما بدأت الأطراف المتعاقدة فى تطبيق هذه الاتفاقات. وفيما يلى موجز الاتفاقات الثلاثة :

١- **اتفـــاق الدعم** : أسفرت جولة أورجواى عن اتفاق بشأن الدعم، وجرت مفاوضات جولة أورجواى فى اتجاه تعزيز وتقوية نظام فرض الرسوم التعويضية على السلع المدعمة مع كيفية إثبات الضرر للصناعة الوطنية من جراء انتهاج سياسة دعم الصادرات. ويسرى هذا الاتفاق على السلع الصناعية بينما تطبق أحكامه اتفاق الزراعة فيما يتعلق بالدعم على السلع الزراعية وحدها.

٢- **اتفاق مكافحة الإغراق** : انتهت جولة طوكيو بالتوصل إلى اتفاق لمكافحة الإغراق، وهدفت المفاوضات فى جولة أورجواى إلى توضيح وتفسير أحكام الاتفاق وخاصة المرتبطة بطريقة تحديد المنتج الذى يؤدى إلى إغراق الأسواق. ومعايير تحديد الضرر الذى يسببه المنتج المستورد للصناعة المحلية وإجراءات مكافحة الإغراق، وكيفية تنفيذها.

٣- **اتفاق الوقاية** : بموجب هذا الاتفاق يحق للدول اتخاذ إجراءات حكومية لحماية صناعة محلية فيها عند حدوث زيادة حادة فى الواردات من سلعة معينة بشكل غير متوقع مما يسبب ضرراً بالغاً لهذه الصناعة المحلية. ويعطى الاتفاق الحق فى أحد البدائل التالية :

أ - فرض حصة على السلعة المستوردة.

ب- فرض رسوم إضافية على السلعة المستوردة.

جـ- سحب الإلتزام بتنازلات جمركية على هذه السلعة.

ويمكن تطبيق هذه الإجراءات لمدة ٤ سنوات. ويمكن مدها إلى ٨ سنوات عند استمرار ثبوت الضرر للصناعة المحلية.

وبخلاف هذه الاستثناءات، فإن هناك عدداً من الاتفاقات الأخرى الأقل أهمية من بينها العوائق الفنية للتجارة، إجراءات تراخيص الاستيراد، قواعد شهادات المنشأ، اتفاق التثمين الجمركى.

ومن بين النتائج الهامة فى هذا الإطار هو إقامة «منظمة التجارة العالمية» التى ستقوم بإدارة الاتفاقات جميعها وتذوب فيها اتفاقية الجات الأصلية، وسنتناولها بشئ من التفصيل فيما بعد.

٣- الموضوعات الجديدة

تناولت جولة أورجواى بالإضافة إلى الموضوعات التقليدية لنشاط الجات موضوعات جديدة دخلت لأول مرة فى جدول أعمال المفاوضات التجارية متعددة

الأطراف. وهذه الموضوعات هى : إجراءات الاستثمار، الملكية الفكرية، التجارة فى الخدمات، حيث تم التوصل إلى ثلاث اتفاقات فى هذه الموضوعات.

١- **اتفاق الجوانب التجارية فى إجراءات الاستثمار (ترمس)** : كان هدف المفاوضات هو إزالة بعض الشروط التى تفرض على المستثمر الأجنبى تؤدى إلى تعارض مع اتفاقية الجات وخاصة فيما يتعلق بالتفرقة فى المعاملة بين السلع الوطنية والسلع المستوردة، وفرض قيود كمية. وشروط الاستثمار التى تحدث هذه التشوهات هى:

أ - اشتراط استخدام نسبة من المكون المحلى فى المنتج النهائى.

ب- اشتراط تصدير حصة من الإنتاج المحلى إلى الخارج ، بالعكس منع بيع نسبة من الإنتاج فى السوق المحلى.

جـ- الإلتزام بالتوازن ما بين الصادرات والواردات.

وقد نص الاتفاق فى هذا المجال على تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية التى تقضى بالمساواة بين المشروعات الوطنية والاستثمارية الأجنبية. وقد أعطى الاتفاق فترة انتقالية للدول النامية لمدة ٥ سنوات لتوفيق أوضاعها.

٢- **اتفاق الجوانب التجارية فى مجال الملكية الفكرية (تربس)** : هدفت المفاوضات التى دارت حول هذا الموضوع، والاتفاق الذى تم التوصل إليه، إلى حماية حقوق الملكية الفكرية للإسهام فى تشجيع الابتكار التكنولوجى ونقل ونشر التكنولوجيا وذلك من أجل الفوائد المشتركة للمنتجين والمستخدمين للمعارف التكنولوجية وعلى النحو الذى يلبى متطلبات المصالح الاقتصادية والاجتماعية، ويحقق التوازن بين الحقوق والواجبات.

وقد نص الاتفاق على ضمان فاعلية توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية عن طريق وضع إجراءات فعالة تكفل حصول صاحب الحق على حقوقه مع ضمان عدم استخدامها بأسلوب يمثل عوائق أمام التجارة المشروعة. ويبدأ الإلتزام بهذا الاتفاق فى أول يناير ١٩٩٦ ، وتمنح الدول النامية فترة زمنية أطول حيث تطبق فى أول يناير ٢٠٠٠ ، كما أن بعض أجزاء الاتفاق ومنها براءات الإختراع فترة إضافية أخرى ٥ سنوات أى يمكن الإلتزام بها فى أول يناير ٢٠٠٥.

ويمثل هذا الاتفاق حلا وسطاً توفيقياً بين المصالح المتعارضة للدول التى شاركت فى المفاوضات التى اتسمت بالصعوبة والتعقيد. ويمكن تقسيم مشمول هذا الاتفاق إلى مجموعتين رئيسيتين :

المجموعة الأولى : حقوق التأليف والنشر، وحقوق الأعمال الأدبية المسموعة والمرئية بما فى ذلك أعمال الكمبيوتر.

المجموعة الثانية : براءات الاختراع التى تتضمن مجالات المنتجات الغذائية والأدوية والكيماويات. حيث شملت الاتفاقية بالإضافة إلى المنتجات ذاتها أساليب صنعها.

٣- **اتفاق التجارة فى الخدمات (جاتس)** : يعتبر الاتفاق الذى تم التوصل إليه فى إطار جولة أورجواى أول اتفاق دولى متعدد الأطراف لتنظيم التجارة الدولية فى الخدمات. وقد تضمن الاتفاق مجموعة من الإلتزامات العامة وتمثل المبادئ العامة للاتفاق من بينها شرط الدولة الأولى بالرعاية، وعدم التفرقة فى المعاملة بين الخدمة الوطنية والأجنبية، وغيرها. ومجموعة أخرى

من الإلتزامات هى التى تحددها كل دولة من الدول المشاركة فى الاتفاق والتى تسمح فيها للموردين الأجانب بدخول السوق المحلية بالشروط المدونة فى الجدول وفقاً لوسائل انتقال الخدمة المشار إليها.

وقد أرفق بالاتفاق مجموعة من الملاحق القطاعية التى تعالج الاتفاق مع الأخذ فى الاعتبار الاختلافات التى تحدد طبيعة كل قطاع خدمى حيث ورد بالاتفاق أربعة ملاحق تغطى القطاعات التالية : الخدمات المالية، الاتصالات، النقل الجوى، انتقال الأيدى العاملة.

منظمة التجارة العالمية (WTO)

خلال المراحل الأخيرة من مفاوضات جولة أورجواى فى اتجاه نجاحها وحرص الأطراف المختلفة على تطبيق مجموعة الاتفاقات التى تم التوصل إليها فى هذه الجولة، ظهرت فكرة إنشاء «منظمة التجارة العالمية» لتكون الإطار التنظيمى والمؤسسى لتطبيق هذه الاتفاقات. وقد بدأت المنظمة أعمالها فعلاً اعتباراً من أول يناير ١٩٩٥.

ويتلخص عمل «منظمة التجارة العالمية» خلال السنوات القادمة فى الآتى :

١- الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقات التى أسفرت عنها جولة أورجواى.

٢- ستكون المنظمة منتدى لإجراء مفاوضات فيما بين الدول الأعضاء، وعقد جولات جديدة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف تهدف إلى المزيد من تحرير التجارة الدولية فى السلع والخدمات، وإلغاء ما تبقى من قيود بهدف زيادة إنسياب حركة التجارة الدولية.

٣- تسوية المنازعات التجارية للتوصل إلى حلول مرضية ومنصفة لجميع الأطراف لاسيما الأطراف الصغيرة تجارياً، وإنهاء إسطورة الإجراءات الإنفرادية، والتهديدات التى دأبت بعض الدول الكبرى عليها عبر سنوات طويلة.

٤- الإشراف على مراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء بصورة دورية بهدف إلزام كل دولة بالوضوح والشفافية فى سياستها التجارية، وشرح عناصر هذه السياسة، بما يكفل المصداقية والأمان فى العلاقات التجارية الدولية.

وفى هذا الإطار ستقوم «منظمة التجارة العالمية» بأداء وظائفها من خلال عدة أجهزة منها :

المؤتمر الوزارى : الذى ينعقد مرة كل عامين على مستوى وزراء التجارة للدول الأعضاء فى «منظمة التجارة العالمية» للنظر فى أعمال المجالس الفرعية، ومراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء.

المجلس العام : ويتولى الإشراف على سير عمل المنظمة واتخاذ القرارات والتوصيات اللازمة خلال الفترات ما بين انعقاد دورات المؤتمر الوزارى.

ويعمل تحت إشراف المجلس العام عدة مجالس متخصصة هى :

مجلس التجارة فى السلع : ويتولى الإشراف على تنفيذ جميع الاتفاقات المتعلقة بتجارة السلع وهذا يحل محل اتفاقية الجات الأصلية.

مجلس التجارة فى الخدمات : ويتولى الإشراف على تنفيذ اتفاق تجارة الخدمات.

مجلس التجارة فى حقوق الملكية الفكرية : ويتولى الإشراف على تنفيذ اتفاق حقوق الملكية الفكرية.

وإلى جانب هذه المجالس المتخصصة توجد عدة لجان فنيه منها :

لجنة قيود ميزان المدفوعات : التى تتولى إجراء مشاورات مع الدول التى تفرض قيوداً أو رسوماً إضافية على وارداتها فى حالة وجود اختلالات فى موازين المدفوعات.

لجنة التجارة والتنمية : وتتولى متابعة ما جاء فى اتفاقات جولة أورجواى بشأن المعاملة الخاصة والمتميزة للدول النامية.

لجنة الميزانية والشئون المالية والإدارية

هذا فضلاً عن اللجان العديدة التى سوف تنشأ بموجب الاتفاقات التى أسفرت عنها جولة أورجواى للإشراف على تنفيذ أحكام كل اتفاق، ومتابعة تقديم المستندات اللازمة لتنفيذه.

ومنظمة التجارة العالمية - التى بدأ عملها فعلاً فى أول يناير ١٩٩٥- هى هيئة دولية ذات شخصية اعتبارية مستقلة، وتلعب الدور الأساسى فى النظام التجارى الدولى الذى أرسلت قواعده اتفاقات جولة أورجواى للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

وتجدر الإشارة إلى أن فكرة «منظمة التجارة العالمية» ليست جديدة، وإنما ترجع إلى الأربعينات عندما عقد مؤتمر «بريتون وودز» الذى أنشأ صندوق النقد

الدولى والبنك الدولى للإنشاء والتعمير. فقد جرى التفاوض على ميثاق «المنظمة تجارة دولية» (ITO) فى هافانا فى ١٩٤٨ . وعندما لم يتم التصديق على ميثاق المنظمة بواسطة الكونجرس الأمريكى وبرلمانات دول أخرى، فإن منظمة «إيتو» لم تر النور، واكتفى المجتمع الدولى حينئذ بالعمل بمقتضى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) (التى كانت أقل طموحاً من إيتو).

وبإنشاء «منظمة التجارة العالمية» تكتمل مع صندوق النقد الدولى والبنك الدولى للإنشاء والتعمير حلقات التجارة والتمويل لتشكل النظام الاقتصادى العالمى.

من وجهة نظر معظم دول العالم، الفشل الأكبر لهذه المحادثات كان هو عدم التوصل إلى تحرير رئيسى للتجارة فى السلع الزراعية. مثل هذا الاتفاق قد قوبل بمقاومة شديدة من قبل الاتحاد الأوربى EU، الذى لديه خطة تسمى **السياسة الزراعية المشتركة** (CAP) التى تقدم دعم عام لمعظم منتجاته الزراعية. السياسة الزراعية المشتركة قد جعلت أوربا مكتفية ذاتيا فى منتجات زراعية كثيرة التى اعتادت على استيرادها من الدول النامية وخلقت أيضاً فوائض زراعية كبيرة التى يقوم الاتحاد الأوربى ببيعها فى الخارج بأسعار مدعومة بشدة. مركز الاتحاد الأوربى كمصدر صاف بأسعار مدعومة سبب ضرراً كبيراً للمنتجين الزراعيين فى البلاد الأقل تقدماً التى تكون حكوماتها من الفقر بحيث لاتستطيع أن تتنافس مع الاتحاد الأوربى فى «حرب إعانات» Subsidy war.

الاتحاد الأوربى وعدد من البلاد الأخرى التى تحمى بسخاء بعض أو كل منتجيها الزراعيين المحليين، مثل كندا، قد أجبرت أخيراً على الموافقة على خطة

لإنهاء كافة الحصص الاستيرادية على المنتجات الزراعية. فى عملية تسمى «التعرفة Tariffication» ، هذه الحصص قد استبدلت برسوم جمركية مساوية «Tariff equivalents» - رسوم جمركية التى تقيد التجارة بنفس المقدار كما تفعل الحصص. فى بعض الحالات الرسوم الجمركية المساوية كانت مرتفعة بنسب مئوية عديدة، موضحة فقط إلى أى حد تكون السياسات الحالية مقيدة. الأمل بين البلاد التى تضغط من أجل تحرير التجارة فى السلع الزراعية هو أن الضغط سيؤدى إلى خفض هذه الرسوم الجمركية المرتفعة جداً على مدى العقود القليلة التالية.

إجمالاً، مع ذلك، الإكمال الناجح لجولة أورجواى كان يمثل انتصاراً كبيراً للمؤيدين لنظام تجارى متعدد الأطراف قوى، قائم على قواعد ثابتة.

الاتفاقات التجارية الإقليمية Regional trade Agreements

الاتفاقات الإقليمية تسعى إلى تحرير التجارة على مدى مجموعة من البلاد أصغر كثيراً من عضوية منظمة التجارة العالمية. الأشكال الثلاثة الرئيسية لاتفاقات تحرير التجارة الإقليمية هى **مناطق التجارة الحرة، والاتحادات الجمركية، والأسواق المشتركة.**

منطقة التجارة الحرة (FTA) هى الأقل شمولاً من الثلاثة. إنها تسمح بالتجارة بدون رسوم جمركية بين البلاد الأعضاء، ولكنها تترك الحرية لكل عضو فى أن يفرض سياسته التجارية الخاصة به بالنسبة إلى البلاد الأخرى. وكنتيجة لذلك، الأعضاء يجب أن يحتفظوا بنقاط جمركية عند حدودهم المشتركة

للتأكد من أن الواردات إلى داخل منطقة التجارة الحرة لاتدخل كلها عن طريق الدولة التى تفرض أدنى الرسوم الجمركية على كل بند. إنهم يجب أن يوافقوا أيضاً على **قواعد للمنشأ** rules of origin لتقرر متى تكون السلعة مصنعة فى بلد عضو وبالتالى تكون قادرة على المرور بدون رسوم جمركية عبر حدودهم، ومتى تكون مستوردة من خارج منطقة التجارة الحرة وبالتالى تخضع لرسوم جمركية عندما تعبر الحدود داخل منطقة التجارة الحرة.

أول منطقة مهمة للتجارة الحرة فى العصر الحديث كانت هى **منطقة التجارة الحرة الأوربية (افتا)**. لقد كونت فى سنة ١٩٦٠ بواسطة مجموعة من الدول الأوربية التى لم تكن مستعدة للانضمام إلى السوق الأوربية المشتركة (طليعة الاتحاد الأوربى) بسبب طبيعته الشمولية. ورغبة منها فى أن لا تحرم من المكاسب من التجارة، فقد قامت بتكوين رابطة غرضها الأوحد هو إزالة الرسوم الجمركية. أولاً، قاموا بإزالة كافة الرسوم الجمركية على التجارة فيما بين أنفسهم. وبعدئذ قام كل بلد بتوقيع اتفاق منطقة تجارة حرة مع الاتحاد الأوربى (EU). هذا جعل سوق الاتحاد الأوربى - افتا أكبر سوق حرة فى العالم (أكثر من ٣٠٠ مليون شخص) الذى يمكن فيه للسلع أن تتحرك بدون رسوم جمركية. فى السنوات الحديثة تقريباً كافة دول الافتا قد دخلت الاتحاد الأوربى.

فى سنة ١٩٨٩، وقعت اتفاقية شاملة بين الولايات المتحدة وكندا تقضى بحرية التجارة فى كافة السلع تقريباً ومعظم الخدمات غير الحكومية، وتغطى ما يمكن أن يعتبر أكبر تدفق للتجارة الدولية ما بين أى دولتين فى العالم. وفى ١٩٩٣، مدت هذه الاتفاقية **إلاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (تافتا)** عن طريق إعادة التفاوض على الاتفاقية بين الولايات المتحدة وكندا لتشمل المكسيك.

وقد وضعت نصوص داخل نافتا تسمح بانضمام بلاد أخرى للاتفاقية مع الأمل بأن تتطور مؤخراً إلى اتفاقية تربط جميع دول نصف الكرة الغربى Western heminphere. الانضمام الأول كان سيكون هو دولة شيلى لولا أن المفاوضات لدخولها إلى نافتا قد علقت باعتبارات سياسية محلية فى الولايات المتحدة.

وقد دخلت استراليا ونيوزيلندا أيضاً فى رابطة تزيل القيود على التجارة فى السلع والخدمات بين البلدين. دول أمريكا اللاتينية كانت لها تجارب مع مناطق تجارة حرة لعقود كثيرة. معظم المحاولات الأولى فشلت، ولكن فى السنوات القليلة الماضية، يبدو أنه تم تكوين مناطق تجارة حرة أكثر استمراراً، أكثرها نجاحاً هى ميركوسور Mercosur، التى تشمل الأرجنتين، البرازيل، أورجواى، وباراجواى. والحكم على ما إذا كانت هذه جميعاً ستبقى اتفاقات قائمة بذاتها Stand-alone أم تتطور إلى اتفاقية قارية أعرض يظل مرهون بالمستقبل.

وفى أوائل ١٩٨٨، بدأت رسمياً فى سنتياجو بشيلى، المفاوضات لإقامة **منطقة التجارة الحرة للأمريكيين** Free trade area of the Americas (FTAA). هذه المفاوضات ستسغرق عدة سنوات وستتضمن مناقشات لقواعد المنشأ، النواحى البيئية، معاملة الاستثمار الأجنبى المباشر، السياسة الزراعية، وأفضل طريقة لدمج الاتفاقات الإقليمية الكثيرة فى اتفاقية واحدة شاملة. إنه الزمن فقط هو ما سيفصح عن النتيجة النهائية لهذه المفاوضات.

الاتحاد الجمركى Customs union هو عبارة عن منطقة تجارة حرة وأيضاً اتفاقية لإنشاء سياسة تجارية موحدة مع بقية العالم. ونظراً لأنه يكون لديهم سياسة تجارية موحدة (مشتركة)، فإن الأعضاء لا يحتاجون لا إلى رقابة جمركية على

السلع التى تتحرك بين أنفسهم ولا إلى قواعد للمنشأ. فحالما تكون السلعة قد دخلت أى بلد عضو، فإنها تكون قد قابلت القواعد والتنظيمات المشتركة ودفعت التعريفة المشتركة ولذا فإنها قد تعامل من الآن فصاعدا نفس المعاملة كسلعة منتجة داخل الاتحاد. مثال لاتحاد جمركى هو ميركوسور Mercosur، اتفاقية تربط الأرجنتين، والبرازيل، وبارجواى، وأورجواى.

السوق المشتركة Common market هو اتحاد جمركى الذى يكون لديه أيضاً حرية تحرك العمل ورأس المال بين أعضاءه. الاتحاد الأوربى (EU) هو إلى حد كبير أكثر الأمثلة نجاحاً لسوق مشتركة.

٩-٢ : قوانين علاج التجارة والعوائق غير الجمركية

الدورات الأولى من المفاوضات فى ظل «الجات» كانت تركز على خفض الرسوم الجمركية. وحيث أن الرسوم الجمركية قد خفضت على مدى السنوات منذ ١٩٤٧ ، فإن البلاد التى ترغب فى حماية الصناعات المحلية بدأت تستخدم. وغالباً ماتسئ استخدام، سلسلة من القيود التجارية التى أصبحت تعرف بالعوائق غير الجمركية. الغرض الأصلى لبعض هذه العوائق كان هو لعلاج بعض المشاكل المشروعة التى تنشأ فى التجارة الدولية، وأنه لهذا السبب أنها غالباً ماتسمى «قوانين علاج التجارة». ومع ذلك، فإن هذه القوانين غالباً ما أسئ استخدامها لتصبح وسائل للحماية.

وقد بذل جهد للرقابة على الاستخدام المتزايد للعوائق غير الجمركية فى دورة طوكيو من مفاوضات الجات. وقد تم تصنيف هذه الإجراءات، وتحديد الظروف

التى فى ظلها يكون استخدامها مشروعاً. والنتيجة التى تدعو للأسف هى أنه عن طريق جعل كافة الدول على علم بهذه الإجراءات، وعن طريق جعل استخدامها يحظى بالاحترام فى ظل بعض الظروف، فإن اتفاقات الجات هذه يبدو أنها أدت إلى استخدام متزايد للعوائق غير الجمركية لأغراض تقييد التجارة.

شرط التخلص Escape clause

أحد الإجراءات التى يمكن أن تستخدم كعائق غير جمركى هو ما يسمى escape clause action. فارتفاع سريع للواردات قد يهدد مبدئياً وجود المنتجين المحليين. هؤلاء المنتجين يمكن عندئذ أن يعطوا إغاثة مؤقتة عن طريق رفع معدلات الرسوم الجمركية على السلعة محل الاعتبار فوق تلك المتفق عليها فى الاتفاقات الدولية. والمشكلة أنه حالما تفرض، فإن مثل هذه الإجراءات «المؤقتة» يكون من الصعب سياسياً إزالتها.

وأحد الإجراءات «المؤقتة» الذى ظل سارى المفعول لفترة طويلة يعطى مثالاً لذلك. فى أواخر الخمسينات، شهدت صناعات المنسوجات فى كثير من الدول الصناعية المتقدمة انخفاضاً فى نصيبها من السوق نتيجة لحجم متزايد للتجارة من هونج كونج، كوريا، الفلبين، ودول صناعية جديدة أخرى. واستجابة لمبادرة من الولايات المتحدة، عقدت اجتماعات دولية فى سنة ١٩٦١ . وتمخضت هذه الاجتماعات عن اتفاقات عرفت باسم **اتفاق المنسوجات متعددة الألياف** multifiber agreements ، التى وضعت حصص سنوية قصوى لكل دولة منتجة ومصدرة للمنسوجات، وذلك لفترة ٢٠ سنة. ومبتدأة فى سنة ١٩٨١ ، فإن كثيراً

من هذه الاتفاقات قد أعيد التفاوض بشأنه مؤدياً عموماً إلى سياسات أكثر تقييداً بدلاً من أن تكون أقل تقييداً.(١)

رسوم مكافحة الإغراق Antidumping duties

عندما يجرى بيع سلعة فى دولة أجنبية بسعر أقل من السعر فى السوق المحلية لأسباب لاترتبط بالتكاليف، فإن هذا يسمى «إغراق». والإغراق هو شكل من التمييز السعرى من النوع الذى يدرس فى نظرية الاحتكار. معظم الحكومات لديها رسوم جمركية مضادة للإغراق، التى تحمى صناعاتها ضد ممارسات التسعير الأجنبى غير العادلة.

والإغراق، إذا استمر إلى ما لا نهاية، يمكن أن يكون منحة للدولة المستلمة. فمستهلكيها يحصلون على سلع من الخارج بأقل من تكلفتها الحقيقية. والإغراق هو فى الغالب إجراء مؤقت، يصمم للتخلص من فائض غير مرغوب فيه، أو محاولة احتيالية لطرد المنافسين من العمل. وفى أى من الحالتين، المنتجون المحليون يشتكون من المنافسة الأجنبية غير العادلة. فى هذه الحالات، إنه إجراء مقبول دولياً أن تفرض رسوم مكافحة إغراق antidumping duties على الواردات الأجنبية. هذه الرسوم تصمم لإزالة العناصر التمييزية فى أسعارهم.

لسوء الحظ، قوانين مكافحة الإغراق قد تطورت على مدى العقود الثلاثة الأخيرة بطرق تسمح لرسوم مكافحة الإغراق بأن تصبح عوائق للتجارة والمنافسة،

---

(١) جدير بالذكر أن اتفاق المنسوجات متعددة الألياف MFA كان قد جرى العمل به اعتباراً من عام ١٩٧٤، وكان يضع حصصاً لتصدير المنسوجات، وظل يتحكم فى التجارة العالمية للمنسوجات طيلة العشرين عاماً الماضية.

بدلاً من أن تعوض عن الممارسات التجارية غير العادلة. وقد كانت الولايات المتحدة قائدة فى عمل هذه التغيرات، ولكن بلاد أخرى كثيرة، بما فيها تلك المنضمة إلى الاتحاد الأوربى، كانت سريعة لمحاكاة الولايات المتحدة.

هناك عدة سمات لنظام مكافحة الإغراق السائد حالياً فى بلاد كثيرة تجعله حمائى بدرجة كبيرة.

فأولاً، أى تمييز سعرى يصنف على أنه إغراق ويكون خاضعاً للعقوبات. وبالتالى فإن الأسعار فى السوق المحلى للمنتج تصبح، فى الواقع، هى الحد الأدنى للأسعار التى لايمكن دونها عمل أى مبيعات فى الأسواق الأجنبية، أيا كانت الظروف فى الأسواق المحلية والأجنبية.

ثانياً، عقب تغيير فى قانون الولايات المتحدة فى بداية السبعينات، قوانين بلاد كثيرة الآن تحسب «هامش الإغراق» على أنه الفرق بين السعر الذى يتم تقاضيه فى سوق ذلك البلد ومتوسط التكلفة الكلية للمنتج الأجنبى. وبالتالى، فعندما يكون هناك طاقة فائضة عالمية فى بعض الصناعات لدرجة أن سعر تعظيم الربح بالنسبة لكافة المنتجين يكون تحت متوسط التكلفة الكلية (ولكن فوق متوسط التكلفة المتغيرة)، فإن المنتجين الأجانب يمكن أن يدانوا بالإغراق. هذا الاحتمال يعطى المنتجين المحليين حماية كبيرة حيثما يهبط سعر السوق مؤقتاً تحت متوسط التكلفة الكلية.

ثالثاً، القانون فى الولايات المتحدة (ولكن ليس فى كافة البلاد الأخرى) يلقى عبء الإثبات على عاتق المتهم. مواجهاً بادعاء الإغراق، المنتج الأجنبى

يجب أن يثبت فى خلال الوقت القصير المسموح به لمثل هذا الدفاع أن الإدعاء هو بدون أساس.

رابعاً، نظراً لأن رسوم مكافحة الإغراق للولايات المتحدة تفرض بدون تحديد للوقت، فإنها غالباً ما تستمر طويلاً بعد أن تكون المنشآت الأجنبية قد قامت بتعديل الأسعار التى أدت إليها. الولايات المتحدة وإلى حد أقل، كندا، والاتحاد الأوربى، كانوا رواد عالميين فى تحويل سياسات مكافحة الإغراق باطراد إلى عوائق تجارية. لسوء الحظ، بلاد كثيرة الآن تحاكى قانون الولايات المتحدة، ومصدرى الولايات المتحدة الآن يجدون أنفسهم باطراد خاضعين لرسوم مكافحة إغراق فى أسواقهم التصديرية.

الرسوم التعويضية Countervailing Duties

الرسوم التعويضية، التى كثيراً ما تستخدم بواسطة حكومة الولايات المتحدة ولكن بدرجة أقل كثيراً فى بلاد أخرى، تقدم حالة أخرى التى يمكن فيها لقانون علاج التجارة أن يصبح أحياناً وسيلة مقنعة للحماية. الرسم التعويضى يصمم ليعمل، ليس كعائق جمركى، ولكن بالأحرى كوسيلة لخلق «ميدان مستوى للعب» الذى يمكن أن تجرى عليه المنافسة الدولية العادلة. المنشآت المحلية المملوكة ملكية خاصة تشكو، عن حق، من أنها لا تستطيع أن تنافس ضد خزائن الأموال التى بلا قرار للحكومات الأجنبية. فالصادرات الأجنبية المعانة (المدعومة) يمكن أن تباع بلا حدود بأسعار التى سوف تضمن خسائر فى غياب الإعانة. الغرض الأصلى للرسوم التعويضية كان هو أن تبطل أثر وجود مثل هذه الإعانات الأجنبية على السعر.

فإذا شكت منشأة محلية فى وجود مثل هذه الإعانة وسجلت شكوى، فإن حكومتها تلتزم عندئذ بأن تقوم بعمل استقصاء. ولكى يفرض رسم تعويضى، فإن الاستقصاء يجب أن يحدد، أولاً، أن الإعانة الأجنبية للصناعة المعينة محل الاعتبار توجدو، ثانياً، أنها تكون كبيرة بقدر كاف لتسبب ضرراً جوهرياً للمنشآت الوطنية المنافسة.

ليس هناك من شك فى أن الرسوم التعويضية قد استخدمت أحياناً لإزالة آثار المنافسة «غير العادلة» التى تسببها الإعانات الأجنبية. ومع ذلك، فإن حكومات كثيرة تشكو من أن الرسوم التعويضية للولايات المتحدة قد استخدمت غالباً كعائق تجارى مقنع. فى المراحل الأولى لتطور الرسوم التعويضية، كانت فقط الإعانات التى يكون تأثيرها المبدئى هو أن تشوه التجارة هى التى كانت هدفاً ممكناً للرسوم التعويضية. ومع ذلك، فحتى عندئذ وجود إعانات محلية مساوية لم يؤخذ فى الحسبان عندما اتخذت القرارات لفرض رسوم تعويضية على واردات معانة. وهكذا فالولايات المتحدة تفرض بعض الرسوم التعويضية ضد السلع الأجنبية حتى بالرغم من أن الإعانة الأجنبية تكون أقل من الإعانة المحلية. هذا التصرف لايخلق «ميدان مستو للعب».

ومع مرور الوقت، نوع الإعانة الذى يكون خاضعاً لرسوم تعويضية قد تطور حتى أنه تقريباً أى برنامج حكومى الذى يؤثر على الصناعة الآن يخاطر بأن يصبح هدفاً لرسم تعويضى. ونظراً لأن كافة الحكومات، بما فى ذلك معظم حكومات الولايات المتحدة، لديها برامج تقدم مساعدة مباشرة أو غير مباشرة للصناعة، فإن احتمال استخدام الرسوم التعويضية كعائق تجارى مقنع يكون عظيماً.

٣-٩ : مستقبل النظام التجاري العالمي :

فى نهاية الحرب العالمية الثانية، أخذت الولايات المتحدة زمام القيادة فى إنشاء منظمة الجات وفى الضغط من أجل إحداث تخفيضات فى الرسوم الجمركية العالمية عن طريق جولات متعاقبة من المفاوضات. إلى حد كبير كنتيجة لمبادرة الولايات المتحدة هذه، العوائق الجمركية للعالم قد خفضت بشدة، بينما ارتفع حجم التجارة العالمية باضطراد.

وقد شهدت الثمانينات أزمة خطيرة فى هذا النظام للتجارة متعددة الأطراف. وأهم سبب أدى إلى هذا هو تحول فى مواقف كثير من الأمريكيين نحو الحماية. هناك على الأقل سببين رئيسيين لهذا التحول.

نمو النزعة الحمائية :

أولاً، تحت تأثير العجز التجارى الأمريكى المستمر، أصبح كثير من قادة الولايات المتحدة ذوى التأثير حمائيين للمرة الأولى منذ بداية الثلاثينات.

ثانياً، المنافسة الشرسة الآتية من الصناعة اليابانية والأوروبية قد قادت كثير من الأمريكيين إلى الخوف من فقدان قدرة الولايات المتحدة على المنافسة. فالكثيرين يبدو أنهم يشعرون أن الصناعة الأمريكية لايمكن أن تنافس بفاعلية فى السوق الحرة. هذا الأمر قاد البعض لتأييد «التجارة المدارة» managed trade كإجراء حمائى.

إن نمو النزعة الحمائية لم يقتصر على الولايات المتحدة. فقد حدثت تغيرات مماثلة فى أوربا لأسباب مماثلة. فالنجاح الكبير للمصدرين اليابانيين فى إختراق

سوق الاتحاد الأوربى بينما يساعد المستهلكين قد سبب متاعب لمنتجين كثيرين وأدى إلى البحث عن طرق لحماية المنشآت فى الاتحاد الأوربى. لقد استخدم الاتحاد الأوربى الحصص، رسوم مكافحة الإغراق، وتقييد الصادرات الاختيارى. وحيث أن محاربة حالة مضادة للإغراق يمكن أن يكون مضيعاً للوقت ومكلفاً، فإن مجرد تسجيل أية شكوى مضادة للإغراق يمكن أن يقود فى الغالب منشأة أجنبية إلى رفع أسعارها إلى المستويات التى يتم تقاضيها بواسطة المنتجين المحليين. هذا له الأثر المرغوب بواسطة المنتجين المحليين بمنع مورد أجنبى أكثر كفاءة من أن يبيع بأسعار أقل منهم.

الضغط لإدارة التجارة :

فى نظام السوق الحرة الأسعار التنافسية تحدد ما يستورد وما يصدر. فى ظل «التجارة المدارة» الدولة لها تأثير كبير فى تحديد اتجاه وحجم تدفق التجارة. اتفاق التصدير الاختيارى الذى ناقشناه من قبل هو مثال نمطى لأدوات التجارة المدارة. لاستيفاء تقييد اختيارى للصادرات. فإن حكومة الدولة المصدرة يجب أن تنظم منشآتها التصديرية فى «كارتل» Cartel حتى يمكنهم أن يقتسموا الجزء من السوق الأجنبى الذى سمح لهم بخدمته، فضلاً عن أن يضمنوا جماعياً أنهم لايخالفون السقوف التصديرية.

ومثال جارى آخر لأدوات التجارة المدارة هو الاقتراح بأن أرصدة التجارة Trade balances تقرر على أساس ثنائى بدلاً منه على أساس متعدد الأطراف. فكثيرين سوف يديرون التجارة لتخفيض أرصدة ثنائية كبيرة، والبعض سيقوم بفرض أرصدة تجارة ثنائية محددة بين أزواج من البلاد (أسلوب الصفقات المتكافئة). ومغزى نظام التجارة متعددة الأطراف هو أن أحد البلاد ليس عليه أن

يشترى نفس القدر من بلد آخر كما يبيع له، تماماً كما أن أحد البلاد ليس عليه أن يشترى نفس القدر من كل واحد من مورديه المحليين كما يبيع له. إن إلزام أرصدة ثنائية سوف يفرض هذا المتطلب على كل زوج من البلاد المتاجرة. ومع ذلك، فمثل هذا المتطلب لا يفعل أكثر من اشتراط أن الحلاق يجب أن يقص فقط شعر الجزار بالقدر الذى يعادل قيمة اللحم الذى يشتريه منه، وهكذا دواليك بالنسبة لكل مورد يتعامل مع الحلاق. ولتحقيق أرصدة ثنائية، فإن الدولة يجب أن تتدخل فى السوق لتنظيم الصادرات والواردات.

التكتلات التجارية الإقليمية

عالم التجارة الدولية الجارى تسيطر عليه ثلاث كيانات أو كتل كبيرة. هذه المناطق التجارية الثلاثة الكبرى هى :

١- دول الاتحاد الأوربى ومنطقة التجارة الحرة الأوربية (إفتـــا).
٢- دول أمريكا الشمالية (أساساً الولايات المتحدة وكندا والمكسيك) التى تعتبر شركاء فى منطقة تجارة حرة (نافتـا).
٣- منطقة الآسيان Asian بقيادة اليابان.

بعض المراقبين مهتمين بالنمو المحتمل لتكتلات تجارية إقليمية أكثر وأكثر. مثل هذه الاتفاقيات لاتحتاج لأن تتعارض مع نظام التجارة متعددة الأطراف. فاتفاق الولايات المتحدة وكندا، على سبيل المثال، يتمشى مع الزيادة فى التجارة بين هذين البلدين وبقية العالم. ومع ذلك فمثل هذه الترتيبات التجارية الإقليمية يمكن أن تكون داخلية النظرة، بمعنى أن تشجع التجارة بين الأعضاء بينما تثبط التجارة مع بقية العالم. وإذا كان لنمو النزعة الحمائية فى الولايات المتحدة

والاتحاد الأوربى أن يترك بلاد المناطق الأخرى تشعر بأنها استبعدت من أسواق أوربا وأمريكا الشمالية، فإن بعضاً منهم قد يقوم بتكوين كتلته التجارية الخاصة، التى يمكنهم فيها على الأقل أن يتاجروا بحرية مع بعضهم البعض.

إن العقد القادم سيكون حرجاً بالنسبة لمستقبل نظام التجارة متعددة الأطراف، الذى خدم العالم جيداً منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. الأخطار هى، أولاً، نمو تكتلات تجارية إقليمية التى ستتاجر أكثر مع الدول الأعضاء فيها وأقل مع الدول الأخرى، وثانياً، نمو التجارة المدارة بواسطة الدولة.

إنه لمن المؤسف أنه فى الولايات المتحدة، واحدة من أكبر المدافعين المخلصين لنظام السوق الحرة، هناك حالياً أصوات كثيرة التى ارتفعت تدافع عن التحركات التى تقلل من تأثير قوى السوق على التجارة الدولية وتزيد من درجة الرقابة الحكومية على التجارة. إنه لمن المؤسف أن نرى أن الحماس للتجارة المدارة بواسطة الدولة يزداد تماماً فى نفس الوقت الذى توافق فيه أخيراً الدول الاشتراكية لشرق أوربا والاتحاد السوفيتى السابق على أن الأسواق الحرة هى منظم للنشاط الاقتصادى أفضل من أى حكومة.



الجـزء الثـانى

التمويـــــل الدولـــــى

(المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى)



الجزء الثانى

التمويل الدولى : المدفوعات الدولية والصرف الأجنبى

الجزء الأول من هذا الكتاب اختص بشكل كامل تقريباً بجوانب الاقتصاد الدولى التى تكون "حقيقة" ومايكرو اقتصادية بطبيعتها. المسائل النقدية أو المالية، أو الاقتصاد الماكرو نادراً ما ظهرت فى الصورة. الآن كل هذا يتغير. الجزء الثانى من الكتاب، الذى نحن بصدد البدء فيه، يغطى الجزء الماكرو اقتصادى من الاقتصاد الدولى ويختص بشكل مكثف بالجوانب النقدية والمالية.

هذا الجزء من الكتاب يختص مبدئياً بمسألتين مرتبطتين : مركز ميزان مدفوعات البلد، بدلالة كيف يتحدد وكيف يمكن أن يُحسن عندما يكون أداؤه سيئاً، والاقتصاديات الكلية لاقتصاد يكون مفتوحاً لكل من المعاملات التجارية والمالية مع بقية العالم فى ظل نظم سعر صرف بديلة، تحديداً السعر الثابت أو السعر المعوم.

الفصل (١٠) يختص بمحاسبة ميزان المدفوعات. هذه الحسابات تلعب نفس الدور فى التمويل الدولى الذى تلعبه حسابات الدخل القومى فى الاقتصاد الكلى المحلى. انها يجب أن تفهم قبل أن يمكن أن يكون للنظرية التالية أى معنى.

الفصل (١١) يختص بالأسواق التى يباع ويشترى فيها الصرف الأجنبى. لقد وضع تأكيد كبير على العلاقة الموازية بين الاختلال فى حسابات ميزان المدفوعات. كما نوقشت فى الفصل (١٠). والاختلال المقابل المنعكس فى سوق الصرف الأجنبى. دور تدخل البنك المركزى فى سوق الصرف الأجنبى قد نوقش فى الفصل (١٢).

الفصل (١٣) يعرض السياسات البديلة لتصحيح اختلال ميزان المدفوعات (العجز والفائض) ويناقش مدى فاعلية كل منها.

الفصـل العاشـر

حسابات ميزان المدفوعات

فى هذا الفصل سنركز على توضيح كيف يتم تسجيل المعاملات الاقتصادية الخارجية بالنسبة لأى بلد معين. المعاملات الدولية للبلد تشتمل على مدفوعات للخارج من البلد مقابل وارداته، منحه، واستثماراته فى الخارج ومدفوعات للداخل مقابل الصادرات، المنح. والاستثمارات بواسطة الأجانب. فى تسجيل هذه المعاملات، فإن البلد يمسك حسابات ميزان مدفوعاته.

هذه الحسابات تحاول أن تحتفظ بسجل منظم لكافة المعاملات الاقتصادية بين البلد الأم وبقية العالم بالنسبة لفترة زمنية محددة، عادة سنة. ستتعلم مكان الأنواع المختلفة للعاملات فى الحسابات، كيف تفسر قائمة ميزان مدفوعات بلد ما، ومعنى الموازين المختلفة فى الحسابات مثل «الميزان التجارى» و«ميزان الحساب الجارى» التى كثيراً ما تذكر فى وسائل الإعلام.

١٠-١ : محاسبة ميزان المدفوعات

ميزان مدفوعات بلد ما يعرف بأنه سجل منظم بكافة المعاملات الاقتصادية التى تتم خلال فترة زمنية معينة (عادة سنه) بين المقيمين فى البلد (أفراد، شركات، هيئات حكومية) وبقية العالم. لأغراض ميزان المدفوعات، جميع الأفراد، والشركات، والوحدات الحكومية الذين يقطنون فى أحد البلاد يعتبروا «مقيمين» لهذا البلد. أعضاء السلك الدبلوماسى والقنصلى، الطلبه الأجانب

وأفراد القوات المسلحة الأجنبية يفترض أنهم مقيمين لبلدهم الأم وليس للبلد الذى يعيشون فيه بصفة مؤقتة. مشروعات الأعمال تعتبر قاطنة فى البلد الذى تعمل فيه فعلا. وهكذا، الفروع والشركات التابعة الأجنبية تعتبر كجزء من البلد الذى تكون كائنة فيه مادياً. كافة الوحدات الحكومية تعتبر جزء من الوطن الأم. الهيئات الدولية لاتعتبر جزءاً من أى بلد، وإنما بالأحرى منطقة دولية خارج الحدود القومية لجميع البلاد.

وبدون شك، يعتبر ميزان المدفوعات واحداً من أكثر القوائم الإحصائية أهمية بالنسبة لأى بلد. فهو يبين المركز التجارى للبلد، والتغيرات فى صافى مركزه كمقرض أومقترض دولى، والتغيرات فى احتياطياته الرسمية من الذهب والعملات الأجنبية. لهذه الأسباب، فإن ميزان المدفوعات يمكن أن يكون مفيداً جداً للسلطات النقدية للبلد.

حسابات ميزان المدفوعات تسجل كافة المعاملات التى تتم بين المقيمين والأجانب كما عرفوا سابقاً طبقاً لنظرية القيد المزدوج فى إمساك الدفاتر. أى أن جانبى كل معاملة يقيدا على حدة فى الحسابات. فكل معاملة اقتصادية لها جانبين، دائن ومدين. وكلا الجانبين يجب أن يسجلا، القيود الدائنة تمثل بإشارة زائد (+)، أولا إشارة على الإطلاق، والقيود المدينة تمثل باشارة ناقص (−).

بالنسبة للطالب، هذه المبادئ قد تبدو مسببة للبس فى البداية. ومع ذلك، فإن القاعدة الأساسية لتسجيل المعاملات بسيطة جداً فى الواقع. أى معاملة تؤدى إلى مستلم من بقية العالم، تزيد صافى الحقوق على الأجانب، تسجل دائنة فى ميزان المدفوعات. المستلم نفسه قد يتخذ شكل إما زيادة فى الأصول الأجنبية أو أرصدة العملات الأجنبية للمقيمين، أو أنه قد يأخذ شكل انخفاض فى الالتزامات

الخارجية أو أرصدة الأجانب من العملة المحلية : أيا كان شكله، المستلم يسجل كقيد مدين. وبالعكس، أى معاملة تؤدى إلى مدفوع إلى بقية العالم، تزيد صافى الإلتزامات للأجانب، تسجل فى ميزان المدفوعات كقيد مدين؛ المدفوع نفسه يسجل كقيد دائن.

دعنا نوضح ذلك ببعض الأمثلة البسيطة :

١- لعل أبسط المعاملات الممكنة هى ربما المقايضة. فإذا نحن استبدلنا كمية معينة من القطن المصرى بسيارة مرسيدس مصنوعة فى ألمانيا، فاننا ببساطة نقيد قيمة القطن والسيارة المرسيدس ، ولتكن مثلا ٥٠٠٠ دولار لكل، فى الحساب التجارى. تصدير القطن سيقيد دائناً (+) فى ميزان المدفوعات المصرى، واستيراد السيارة المرسيدس سيقيد مدينا (-).

	مدين (-)	دائن (+)
استيراد سيارة مرسيدس	٥٠٠٠ دولار	
تصدير قطن		٥٠٠٠ دولار

٢- فى معظم الحالات، سنجد أننا لاندخل فى تبادل مقايضة مباشر، وإنما بدلا من ذلك نشترى سلعة مقابل النقود. فإذا اشترينا سيارة مرسيدس ودفعنا مقابلها بشيك بالدولار مسحوب على أرصدتنا بالبنوك الأجنبية، فإنه لازال لدينا القيد المدين ٥٠٠٠ دولار لاستيراد السيارة المرسيدس، ولكن القيد الدائن المقابل يقرأ الآن : نقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر بمقدار ٥٠٠٠ دولار.

	مدين (−)	دائن (+)
استيراد سيارة مرسيدس	٥٠٠٠ دولار	
نقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر		٥٠٠٠ دولار

وإذا فرض أن كان الدفع قد تم بشيك بالجنيه المصرى مسحوب على أحد البنوك فى مصر لصالح أجنبى، فإن القيد الدائن المقابل فى هذه الحالة يقرأ : زيادة فى الإلتزامات السائلة للأجانب بمقدار ٥٠٠٠ دولار.

	مدين (−)	دائن (+)
استيراد سيارة مرسيدس	٥٠٠٠ دولار	
زيادة فى الإلتزامات الخارجية السائلة لمصر		٥٠٠٠ دولار

٣- ويوجد احتمال ثالث، بالتحديد أن يقوم شخص ما فى ألمانيا بارسال السيارة المرسيدس كهدية أو منحة لأحد المصريين. فى هذه الحالة، لا أصل حقيقى (مثل القطن) ولا أصل مالى (مثل الشيك) سيتحرك إلى ألمانيا. ولكن للتمشى مع مبادئ القيد المزدوج فى إمساك الدفاتر، فإننا نجرى قيد دائن «للتحويل الخاص بدون مقابل» private transfer. وحيث أنه أحد المصريين هو الذى قد تسلم التحويل، فإنه يكون قيداً دائناً فى ميزان مدفوعات مصر.

	مدين (−)	دائن (+)
استيراد سيارة مرسيدس	٥٠٠٠ دولار	
تحويل خاص		٥٠٠٠ دولار

٤- معاملة تدفقات رؤوس الأموال تكون مماثلة لتلك الخاصة بالسلع الحقيقية. ولكن يجب أن نكون حريصين بأن نتذكر دائما أنه عندما يستثمر أحد المصريين نقوده فى أسهم أو سندات أجنبية، فانه المصرى هو الذى يستورد شهادة ملكية، سهم، سند، أو أى أداة دين أخرى. لأغراض ميزان المدفوعات، شراء سندات أجنبية يكون مماثلاً لشراء سلعة أجنبية : كلاهما سيسجل كقيد مدين فى ميزان مدفوعات مصر. وإذا كنا قد دفعنا ثمن السهم أو السند الأجنبى بشيك بالدولار مسحوب على أرصدتنا بالبنوك الأجنبية، فإن القيد المضاد المناسب سيكون قيدا دائنا يبين النقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر.

	مدين (–)	دائن (+)
شراء أوراق مالية أجنبية	٥٠٠٠ دولار	
نقص فى الأصول الأجنبية السائلة لمصر		٥٠٠٠ دولار

٥- وإذا كان الدفع قد تم بشيك بالجنية المصرى على أحد بنوكنا المحلية فى مصر لصالح أجنبى، فإن القيد المقابل المناسب فى هذه الحالة سيكون قيداً دائناً أيضا يبين الزيادة فى الإلتزامات السائلة للأجانب.

	مدين (–)	دائن (+)
شراء أوراق مالية أجنبية	٦٠٠٠ دولار	
زيادة فى الإلتزامات الخارجية السائلة لمصر		٦٠٠٠ دولار

الطريقة الأخرى، وربما الأكثر نفعا للنظر إلى القيود الدائنة والمدينة هى أن نركز على العلاقة بين قيود ميزان المدفوعات وسوق الصرف الأجنبى. فكل معاملة تؤدى عادة إلى عرض من العملات الأجنبية (طلب على العملة المحلية) فى سوق الصرف الأجنبى تسجل كقيد دائن. فتصدير أو بيع سلع، خدمات، أو أصول مالية وطنية (أسهم، سندات، ...) للأجانب يؤدى إلى عرض من العملات الأجنبية (طلب على العملة المحلية). لأن الجنيهات المصرية تكون مطلوبة للدفع عن هذه البنود. ومن ناحية أخرى، المعاملات التى تتمخض عادة عن طلب على العملات الأجنبية (عرض من العملة المحلية) فى سوق الصرف الأجنبى تسجل كقيود مدينة، مثل الواردات من سلع، خدمات، أصول مالية أجنبية. ويمكن تصوير ذلك على النحو التالى :

صادرات :	**واردات :**
سلع	سلع
خدمات	خدمات
أصول مالية	أصول مالية
تتمخض عن :	**تتمخض عن :**
متحصلات بالعملة الأجنبية	مدفوعات بالعملة الأجنبية
عرض من العملات الأجنبية	طلب على العملات الأجنبية
تقيد على أنها :	**تقيد على أنها :**
دائن (+)	مدين (+)

لم يبق إلا أن نوضح لماذا نستخدم كلمة **عادة** عندما نناقش طلب وعرض العملات الأجنبية. هناك بعض المعاملات التى تسجل فى الحسابات الدولية ولكن التى لاتكون مصحوبة بأى مدفوعات. التحويلات بدون مقابل، أو من جانب

واحد، هى أحد أشكال مثل هذه البنود. للمحافظة على التناسق، التحويلات بدون مقابل تسجل كما لو كانت ستؤدى إلى مدفوع. أى أن عمل تحويل بدون مقابل هو قيد مدين الذى يؤدى عادة إلى طلب على العملات الأجنبية، واستلام تحويل بدون مقابل هو بند دائن الذى يتمخض عادة عن عرض من العملات الأجنبية.

٢-١٠ : تركيب ميزان المدفوعات

جرت العادة على عرض ميزان المدفوعات فى صورة جدول مقسم أفقياً إلى أقسام رئيسية حسب طبيعة المعاملات المعنية وعلاقتها بالاقتصاد القومى. والصيغة الشائعة حالياً لعرض ميزان المدفوعات تتضمن قسمين رئيسيين: الحساب الجارى، وحساب رأس المال.

الحساب الجارى يتكون من كافة المعاملات التى تتصل بالدخل القومى الجارى والانفاق القومى الجارى. هذه تشمل الصادرات والواردات من السلع والخدمات، إلى جانب، كما سنرى، التحويلات بدون مقابل. هذه هى معاملات «جارية» : إنها تؤدى إلى أو هى عبارة عن استخدام للدخل القومى الجارى. إنها تميز عن المعاملات فى الأصول المالية – معاملات «رأسمالية» – التى تؤثر بشكل مباشر على الثروة والدين، ومن ثم على الدخل القومى فى الفترات المستقبلة ولكن ليس على الدخل القومى المنتج أو المستهلك جاريا. فعندما يقوم مستثمر مصرى مثلا بعمل استثمار محفظة portfolio investment فى الخارج، بشراء أوراق مالية أجنبية أو بالأقراض فى الخارج، فإنه يحصل على أصل أجنبى – حق على الأجانب– الذى سوف يدر دخلاً فى المستقبل. ومع ذلك، فى الفترة الجارية، الدخل القومى لن يتأثر مباشرة بواسطة المعاملة : إنه فقط مركز الدائنية –والمديونية

الدولية للبلد هو الذى يكون قد تغير بواسطة المبادلة لأحد أنواع الأصول المالية بآخر. وبالمثل، ينطبق نفس الشئ عندما تقوم شركة مصرية بعمل استثمار مباشر فى الخارج. فالإلتزامات قصيرة الأجل (ولتكن مثلا، عملة أو ودائع تحت الطلب بالبنوك) تكون قد تبودلت مقابل أصل ملكية equity asset، وعلى حين أن مركز الدائنية - والمديونية الدولية لمصر يكون قد تأثر مباشرة، فإن دخلها الجارى لم يتأثر. كافة مثل هذه المعاملات الخاصة أو الرسمية التى تؤثر على مركز الدائنية - والمديونية الدولية للبلد بدلا منه على دخله الجارى تفصل عن الحساب الجارى وتجمع بدلا من ذلك فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات. حساب رأس المال يشمل أيضا كافة المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد (طالما أن هذه تؤثر أيضاً على مركز الدائنة - والمديونية الدولية). وفيما يلى نتناول هذين الحسابين بشئ من التفصيل (انظر جدول ٩-١ فيما يلى).

أولاً - الحساب الجارى

يخصص هذا الحساب فى ميزان المدفوعات، كما رأينا لتسجيل المعاملات الجارية فى السلع، الخدمات، والتحويلات بدون مقابل خلال الفترة المحددة التى يعد عنها الميزان. والبنود المعتادة التى نجدها فى هذا الحساب هى :

أ - تجارة السلع :

من أكثر البنود أهمية فى الحساب الجارى هو بند «تجارة السلع» أو التجارة المنظورة. هذه هى الشكل الأقدم والذى لايزال الشكل الأساسى للعلاقة الاقتصادية بين الدول. فالسلع التى لايمكن انتاجها فى الداخل أو يمكن انتاجها فقط بتكلفة مرتفعة نسبياً تستورد، وفى المقابل السلع التى يمكن أن تنتج أرخص نسبياً فى الداخل تصدر. وهكذا، فهذا البند يشمل صادرات وواردات السلع المادية

الملموسة التى تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية مثل القطن، الأرز، البصل، القمح، المنسوجات، السيارات، أجهزة الكمبيوتر، الذهب غير النقدى، وهكذا. وتسجل السلع المصدرة دائنة (+) فى الحساب الجارى لأنها تقتضى من الأجانب أداء، أو الإلتزام بأداء، مدفوعات للمقيمين فى البلد، بينما تسجل السلع المستوردة مدينة (−) فى نفس الحساب لأنها تقتضى من المقيمين فى البلد أداء أو الإلتزام بأداء، مدفوعات للأجانب.

وبالنسبة لأى دولة واحدة، الفرق بين الصادرات والواردات السلعية (القيود الدائنة والمدينة) يعرف «بالميزان التجارى» **Balance of trade**، وهذا عادة ما يراقب بشدة بواسطة السلطات النقدية للدولة تقريباً بنفس الأهمية كميزان المدفوعات ككل. معظم الناس يعتبرون الميزان التجارى على أنه «موافق» **Favourable**، عندما تفوق الصادرات الواردات وعلى أنه «غير موافق» **unfavourable** عندما تفوق الواردات الصادرات. ويرجع أصل هذه التعبيرات إلى أفكار المركنتليين أو التجاريين فى القرنين السابع عشر والثامن عشر الذين كانوا يضعون تأكيداً كبيراً على الفائض فى الميزان التجارى باعتباره الوسيلة المباشرة لزيادة الثروة القومية.

وقد تأكد الاقتصاديون من زمن بعيد من زيف الفكر المركنتلى : المكاسب الحقيقية من التجارة إنما توجد فى الواردات الأرخص التى تجعل متاحة للمستهلكين المحليين، وليس فى مبيعات الصادرات المتوسعة. ولكن حتى فى إطار الطريقة المركنتلية للنظر إلى الأشياء، هذا الرأى عن الميزان التجارى يبدو مضللاً، لأنه من الواضح أنه يتجاهل وجود البنود الأخرى فى الحساب الجارى. فى الواقع، وجود فائض كبير فى الواردات السلعية عن الصادرات السلعية قد يكون متفقاً تماماً مع وجود توازن كلى فى الحساب الجارى أو حتى وجود فائض إذا كان البلد قد حدث أن كان مصدر صافى كبير للخدمات أو مستلم منتظم لمنح أو تعويضات. وباستثناء هذا التحفظ، ورغماً عن ذلك، نجد أنفسنا فى النهاية

مضطرين أن تعترف بأنه قد يوجد هناك بعض المنطق العملى لوجهة النظر هذه، على الأقل فى النطاق المحدود لسياسة ميزان المدفوعات. إنه، بعد كل شئ أكثر سهولة بالنسبة للسلطات النقدية للبلد أن تحافظ على توازن كلى فى ميزان المدفوعات عندما يكون الميزان التجارى فى فائض منه عندما يكون فى عجز.

وتقييد قيمة الصادرات والواردات المنظورة فى أغلب الأحيان فى موازين المدفوعات طبقاً لإحصاءات الجمارك، ولو أن بعض البلاد تلجأ إلى إحصاءات مراقبة النقد لتسجيل المدفوعات الفعلية عن الواردات والمتحصلات الفعلية عن الصادرات خلال الفترة المعينة التى يعد عنها ميزان المدفوعات.

وتختلف أرقام الجمارك عن إحصاءات مراقبة النقد فيما يتعلق بقيمة الصادرات والواردات لعدة أسباب نجملها فيما يلى :

أولاً : أن إحصاءات مراقبة النقد لاتشمل إلا العمليات التى تتم عن طريق الجهاز المصرفى - أى المعاملات التى تؤدى إلى تحويلات نقدية عن طريق الجهاز المصرفى الوطنى - ولذلك فهى لاتشتمل على عمليات المقايضة، أو على الهبات النوعية لأنها لا تتطلب تحويلات بالنقد الأجنبى، كما أنها قطعاً لاتشتمل على العمليات التى تسوى خارج السوق الرسمية للصرف الأجنبى. ولكن من ناحية أخرى، فقد تكون هذه الإحصاءات بالذات أكثر شمولاً من إحصاءات الجمارك؛ إذ لاتتضمن الأخيرة مثلاً قيمة بعض الواردات التى تستبعد لأسباب خاصة فى حين أن المدفوعات المتعلقة بها تتضمنها إحصاءات مراقبة النقد.

ثانياً : أن الواردات تقوم عادة على أساس «سيف CIF» أى على أساس السعر تسليم موانئ الوصول، أى بما فيه مصاريف الشحن والتأمين، والصادرات على أساس «فوب FOB»، أى على أساس سعر السلعة فى ميناء الشحن، فى إحصاءات الجمارك، فى حين أن شروط الاستيراد والتصدير قد تحيد عن هذا المبدأ مما يترتب عليه أن جزءاً من قيمة الواردات أو الصادرات قد يدرج فى بنود أخرى فى ميزان المدفوعات كبند النقل أو التأمين.

ثالثاً : أن أرقام الجمارك تسجل حركة الصادرات والواردات وقت عبور الحدود، أو بالأحرى عند تسوية الإجراءات الجمركية بصرف النظر عن الوقت الذى يتم فيه الدفع، فى حين إن أحصاءات مراقبة النقد توضح حصيلة الصادرات أو قيمة الواردات المدفوعة فعلاً فى فترة معينة بصرف النظر عن حركة السلع نفسها، وفى أغلب الأحيان يختلف وقت الدفع عن وقت مرور السلع بالجمارك، ولاسيما فى الحالات التى يدفع فيها ثمن السلع مقدماً أو فى حالات تسهيلات الموردين التى يؤجل فيها تسديد الثمن.

ويميل صندوق النقد الدولى إلى تفضيل إحصاءات الجمارك ويوصى البلاد التى تقوم تقديرات موازين مدفوعاتها على أساس إحصاءات مراقبة النقد بعمل بضعة تسويات من شأنها أن تقلل من الفرق بين أرقام الجمارك وتلك الإحصاءات من جهة، وأن توضح حقيقة مركز المدفوعات الخارجية من جهة أخرى.

ب- تجارة الخدمات :

بالرغم من أن تجارة السلع تكون الجزء الأكبر من الحساب الجارى بالنسبة لمعظم البلاد، إلا أن بقية الحساب يمكن أن يكون عنصراً مهماً. هذا هو ما يعرف «بتجارة الخدمات» أو الصادرات والواردات «غير المنظورة» التى تشمل :

١- النقل : ويشمل المدفوعات الدولية المتعلقة بمختلف أنواع خدمات النقل (البرى، البحرى، الجوى) ويشمل ذلك : نولون شحن البضائع، ثمن تذاكر السفر، وعدداً من البنود الملحقة الأخرى مثل - رسوم الموانى، نفقات إصلاح السفن والطائرات، قيمة ما تحصل عليه السفن والطائرات من وقود وتموين، رسوم العبور، ... إلخ.

٢- التأمين : ويشمل المدفوعات الدولية المتعلقة بالتأمين على نقل البضائع والتأمين على الحياة، والتأمين ضد الحوادث، كما يشمل أيضاً عمليات إعادة التأمين.

٣- السفر : ويشمل مصروفات المسافرين الأجانب فى البلد ومصروفات المواطنين فى أثناء سفرهم بالخارج. ولايشمل ثمن التذاكر أو المصروفات على البواخر والطائرات إذ تضاف إلى بند النقل. أى أنه يشمل : نفقات السياحة، ورحلات رجال الأعمال، ومصاريف العلاج الطبى، ونفقات الدراسة بالخارج وما شابه ذلك من مدفوعات.

٤- دخل الاستثمار : ويشمل العائد من الاستثمارات الخارجية بكافة أنواعها كالأوراق المالية الأجنبية، والودائع بالبنوك الأجنبية، والعقارات بالخارج، وفوائد القروض الخارجية، وأرباح الفروع والشركات التابعة فى الخارج.

٥- مصروفات حكومية : وتشمل نفقات الحكومات فى الخارج كنفقات البعثات الدبلوماسية والسياسية، والنفقات الحربية فى الخارج، والاشتراكات فى المؤسسات الدولية، وما إلى ذلك.

٦- خدمات أخرى : وتشمل عمليات مختلفة مثل ايجار الأفلام، والعمولات التجارية، ومدفوعات البريد والتليفون والتلغراف، ومصاريف الإعلان، وعوائد حقوق التأليف والنشر وغير ذلك من الأغراض.

ويلاحظ أن جمع بيانات عن تجارة الخدمات هو أمر أصعب كثيراً منه بالنسبة لتجارة السلع خصوصاً إذا لم تكن هناك رقابة على النقد. فإلى حد كبير نصل إلى الأرقام عن طريق التقدير أكثر منه عن طريق الحصر. فعلى سبيل المثال، تقدر نفقات السياحة على أساس متوسط الإنفاق اليومى للسائح مضروباً فى عدد الأيام التى يقضيها الأجانب فى أثناء إقامتهم فى البلد فى حالة المتحصلات، والأيام التى يقضيها المواطنون فى الخارج فى حالة المدفوعات. وتقدر بعض البنود الأخرى مثل مدفوعات التأمين، إيجار الأفلام، عوائد حقوق التأليف والنشر من عدد من المصادر: مبدئياً السجلات الصحيحة لحفنة من أهم الأشخاص والشركات المعنية،

ثم عن طريق الاستكمال الرياضى نصل إلى رقم إجمالى.

جـ- التحويلات بدون مقابل

وهى تشمل التحويلات التى يترتب عليها انتقال موارد حقيقية (عيناً in kind) أو موارد مالية (نقداً in cash) من وإلى الخارج دون اقتضاء مقابل أو عوّض فى الحال أو الاستقبال. هذه التحويلات قد تكون خاصة أو رسمية.

أ - تحويلات خاصة : وتشمل الهداياوالهبات والإعانات والتبرعات (عينية أو نقدية) المقدمة أو المستلمة من الأفراد والمؤسسات الخاصة (دينية، ثقافية، .. خيرية). مثال ذلك هدايا عيد الميلاد، تحويلات المهاجرين والعاملين فى الخارج، هبات المؤسسات الخيرية مثل هيئة كير الأمريكية وجمعية كاريتاس اليونانية وهيئة الصليب الأحمر الدولية، وغيرها. وتمثل التحويلات الخاصة بنداً له أهميته فى موازين مدفوعات بعض الدول مثل اسرائيل، وإيطاليا، وأيرلندا، ولبنان.

ب- تحويلات رسمية : وتشمل المعاشات والمنح والتعويضات (نقدية أو عينية) المقدمة إلى أو المستلمة من الحكومات. مثال ذلك المنح التى تقدم لتعضيد برنامج للتنمية الاقتصادية، أو للإغاثة من الكوارث الطبيعية، أو لتمويل شراء معدات حربية، والتعويضات عن خسائر الحرب وما إلى ذلك.

وتسجل مثل هذه التحويلات بالمثل مرتين فى ميزان المدفوعات، بالرغم من حقيقة أنها فى الواقع معاملات من طرف واحد تفتقر إلى عوّض أو مقابل a quid pro quo - فالشخص أو الحكومة تحول سلع، خدمات، أو نقود إلى شخص آخر أو حكومة أخرى، ولكن لايستلم شيئاً فى المقابل. ومع ذلك ففى أى نظام للحسابات، كافة المعاملات يجب أن تؤخذ فى الاعتبار. فإذا أهديت أو منحت أية بنود، فإن هذه الحقيقة يجب أن تسجل؛ العوّض أو المقابل يجب أن «يورد».

الطريقة لعمل هذا هى أن تجرى أى قيد يوضح طبيعة المنحة أو الهبة فى الجانب من الحساب المقابل للقيد عن البند المعطى أوالمستلم بدون مقابل. هذا لايأخذ فى الاعتبار فقط المنحة، وإنما أيضا يحفظ التوازن فى الحسابات. وهكذا، على سبيل المثال، عندما يقوم أحد المهاجرين فى الدولة بتحويل جزء من دخله إلى «الوطن الأم»، فإن صافى النقص فى الأصول الأجنبية قصيرة الأجل، القيد المبدئى، يسجل كقيد دائن (فى حساب رأس المال). ولكن فى نفس الوقت تجرى قيد مدين مقابل(فى الحساب الجارى) يسجل التحويل بدون مقابل، عادة تحت عنوان «تحويلات خاصة». هذا هو المقابل الاحصائى، المماثل لبند الواردات الذى يسجل عندما يكون قد تم مدفوع مقابل سلعة أو خدمة أجنبية.

وبالمثل إذا افترضنا أن المواطنين المقيمين العاملين فى الخارج قد قاموا بتحويل مبالغ نقدية إلى ذويهم فى الداخل، فإن الزيادة فى الأصول الأجنبية قصيرة الأجل المترتب على هذه التحويلات النقدية سيكون قد قيد مديناً (فى حساب رأس المال). أما القيد الدائن المقابل فإنه سيكون عبارة عن تحويلات الاعانة نفسها. ومع ذلك، ففى هذه الحالة ليس هناك تصدير مادى ليسجل كقيد دائن. لذلك يجب عمل تقدير لمقدار هذه التحويلات، والمجموع يدخل كقيد مقابل دائن فى الحساب الجارى تحت بند «تحويلات خاصة».

أخيراً، إذا فرض أن حصلت الدولة على منحة من إحدى الحكومات الأجنبية الصديقة فى شكل مواد غذائية أو معدات حربية، فستقيد قيمة هذه السلع مدينة فى الحساب الجارى ضمن بند الواردات، أما الجانب الآخر من العملية فإنه لن يسجل فى أى مكان آخر نظراً لكونها بدون مقابل. لذلك يقوم محاسبو ميزان المدفوعات بإجراء قيد مقابل دائن بنفس القيمة فى الحساب الجارى يعنون «تحويلات رسمية».

ولعله يثور تساؤل عن السبب فى تسجيل مثل هذه التحويلات بدون مقابل فى الحساب الجارى، مع الصادرات والواردات من السلع والخدمات؟ فى ناحية واحدة على الأقل، التحويلات تختلف عن التجارة الجارية: إنها تخلع قوة شرائية على مستلميها بدون مقابل أو عوّض فى الحال أو الاستقبال فى شكل دخل منتج. وبالرغم من ذلك، على أساس نظرية الدخل الحديثة، قد يجادل بأن الهبات تنتمى بحق إلى الحساب الجارى؛ إنها جزء فريد من القطاع غير المنظور. بالتأكيد التحويلات الخاصة تنتمى هنا. إنها تأتى أساساً من الدخول الجارية للمانحين، وهى تدخل عادة فى استهلاك المستفيدين. وعلاوة على ذلك، إنها تميل لأن تعمل على أساس متكرر (متواتر) الذى يتغير ببطئ من سنة إلى سنة. هذا ليس حقيقى بالنسبة لكثير من الهبات الرسمية، مثل المنح، التى هى تحويلات لمرة واحـــــدة once-for-all لقوة شرائية أكثر شبها بالاستثمارات الرأسمالية منها بالتجارة الجارية. ولكن بالضبط لأن مثل هذه التحويلات هى فى الواقع نهائية final، فإنها تكون مختلفة جداً عن المعاملة الرأسمالية التى هى بالتعريف إما أن تؤدى إلى نشوء حق أو دين، أوتتم تسوية لحق أو دين. لذلك، يمكن عمل حالة منطقية لتضمين هذه، أيضا، فى الحساب الجارى. لذلك، فإن الممارسة المعتادة هى إدخال كافة التحويلات، رسمية وخاصة، فى الحساب الجارى بميزان المدفوعات.

أخيراً، ينبغى أن نلاحظ أن التحويلات بدون مقابل فى الحساب الجارى عادة ما تظهر على أساس صافى. أى أن القيود المدينة تخصم من القيود الدائنة والفرق فقط هو الذى يعرض فى الحساب.

ولعدة أسباب مختلفة، يعتبر الحساب الجارى أكثر الحسابات الفرعية أهمية فى ميزان المدفوعات :

أولاً : بسبب حجمه النسبي بالمقارنة بالحسابات الأخرى.

ثانيـاً : نظراً لأنه يضم كافة المعاملات التى تنتج أو تستهلك الدخل القومى.

وثالثاً : نظراً لأنه حتى تحركات رؤوس الأموال الطويلة الأجل (التى تؤدى دوراً مستقلاً هاماً فى الاقتصاد الدولى) يمكن أن تتم فى النهاية فقط عن طريق تحركات السلع والخدمات الحقيقة[1].

ويدل رصيد هذا الحساب على نتيجة المعاملات الجارية فى السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل خلال فترة مابين البلد وبقية العالم. فهو يتمخض عن فائض أو رصيد موجب إذ فاقت متحصلات البلد من الصادرات من السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل، فى تلك الفترة مدفوعاته إلى العالم الخارجى عن الواردات من السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل. كما يتمخض عن عجز أو رصيد سالب إذا رجحت كفة المدفوعات الجارية إلى العالم الخارجى على كفة المتحصلات الخارجية الجارية. هذا الرصيد الذى يتمخض عنه الحساب الجارى لابد وأن يكون قد سوى بطريقة أو بأخرى وإلا لما تسنى له أن يظهر إلى حيز الوجود. ويخبرنا حساب رأس المال بميزان المدفوعات كيف تمت التسوية.

ثانياً : حساب رأس المال

يسجل فى هذا الحساب حركات رؤوس الأموال بين البلد وبقية العالم التى ينشأ عنها تغير فى مركز دائنية أو مديونية البلد الخارجية، وكذلك التغيرات فى الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد، وذلك خلال الفترة المحددة التى يعد عنها ميزان المدفوعات. والبنود المعتادة التى نجدها فى هذا الحساب هى :

(١) تتضمن حركات رأس المال الطويل الأجل التحويل الدولى لقوة شرائية، التى تزود الوسائل لتمويل تدفق صاف من السلع والخدمات من البلد المقرض أو المستثمر إلى بقية العالم.

أ - حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل

وتشمل رؤوس الأموال المحولة من أو إلى الخارج بقصد استثمارها لأجل طويل، أى لمدة تزيد عن سنة، والتى تحدث مثلا لأن سعر الفائدة الطويل الأجل يكون أعلى فى أحد البلاد منه فى الآخر (كما فى حالة **استثمارات المحفظة** Portfolio investment)، أو بسبب أن توقعات الربح تكون موافقة بشكل أكبر فى الخارج عنه فى الداخل (كما فى حالة الاستثمارات المباشرة Direct investment) أو لاعتبارات أخرى. ومن أهم مظاهر تلك التحويلات:

- عمل استثمارها مباشرة فى الخارج كإنشاء فروع أو شركات تابعة أو تصفيتها.
- عمل استثمارات المحفظة فى الخارج كشراء أوراق مالية أجنبية طويلة الأجل أو بيعها.
- تقديم قروض طويلة الأجل فى الخارج أو تسديدها.
- شراء عقارات فى الخارج أو بيعها.

وما شابه ذلك من معاملات رأسمالية طويلة الأجل.

فعندما يستثمر المقيمون فى الخارج، فإنه يقال أن البلد يواجه تدفق رؤوس أموال للخارج Capital outflow. وبالعكس، عندما يستثمر الأجانب فى البلد، فإن البلد عندئذ يواجه تدفق رؤوس أموال للداخل Captial inflow.

ويرتب تدفق رؤوس الأموال للخارج مدفوعات للأجانب، ولذلك فإنه يقيد مديناً (-) فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات. وفى مقابل هذه المدفوعات يحصل المستثمرون الوطنيون على حقوق مالية (سندات، أسهم، وثيقة ملكية، إلخ) على الأجانب التى سوف تتحقق كمقبوضات نقدية فى تاريخ لاحق عندما يتم تصفية الاستثمار[١].

---

(١) تدخل الفوائد والأرباح والإيرادات الأخرى التى يكتسبها المستثمرون فى أثناء فترة الاستثمار كقيود دائنة فى الحساب الجارى بميزان مدفوعات البلد المستثمر.

أما تدفق رؤوس الأموال للداخل فإنه يقيد دائناً (+) فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات لأنه يتضمن مقبوضات نقدية بالنسبة للمقيمين، وفى مقابل ذلك يحصل المستثمرون الأجانب على حقوق مالية على المقيمين.

وعندما يتم تصفية الإستثمارات الوطنية فى الخارج، فإن النقود التى يتسلمها المستثمرون تمثل تدفق رؤوس أموال للداخل بالنسبة للبلد. وبالعكس ، تمثل تصفية الإستثمارات الأجنبية فى البلد تدفق رؤوس أموال للخارج بالنسبة لهذا البلد.

ويمكننا النظر الى حركات رؤوس الأموال بطريقة مختلفة نوعاً ما. فتدفق رؤوس الأموال للخارج يحدث :

١- عندما تزداد الحقوق المالية التى للمقيمين على الأجانب. أو

٢- عندما تنقص الالتزامات المالية التى على المقيمين للأجانب.

وبعبارة أخرى،فتدفق رؤوس الأموال للخارج يجعل البلد دائناً دولياً بصورة أكبر، أو مديناً دولياً بصورة أقل ، عن ذى قبل.

ومن الناحية الأخرى ، يحدث تدفق رؤوس الأموال للداخل:

١- عندما تنقص الحقوق المالية التى للمقيمين على الأجانب . أو

٢- عندما تزداد الالتزامات المالية التى على المقيمين للأجانب.

وبعبارة أخرى، فتدفق رؤوس الأموال للداخل يجعل البلد دائناً دولياً بصورة أقل، أو مديناً دوليا بصورة أكبر ، عن ذى قبل.

وغالباً مايشار الى تدفق رؤوس الأموال للخارج على أنه« تصدير رأس مال» ، وإلى تدفق رؤوس الأموال للداخل على أنه « استيراد رأس مال ». وبالرغم من أن

هذه المصطلحات ملائمة، إلا أنها غالباً ماتسبب بعض اللبس بالنسبة للقارىء العادى الذى قد يحاول معاملة تصدير واستيراد رؤوس الأموال بنفس الطريقة التى يعامل بها تصدير واستيراد السلع والخدمات. ويمكن تلافى هذا اللبس بتذكر أن نزوح أو تصدير رأس المال يمثل مدفوعات للأجانب ومن ثم فإنه يعتبر بنداً مديناً فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات، كما أن ورود أو إستيراد رأس المال يمثل متحصلات من الأجانب ومن ثم فإنه يعتبر بنداً دائناً فى حساب رأس المال. وعلى النقيض يرتب تصدير السلع والخدمات مقبوضات من الأجانب (دائن)، بينما يرتب استيراد السلع والخدمات مدفوعـــات للأجانب (مدين) .

ب - حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل:

وتشمل رؤوس الأموال المحولة من أو إلى الخارج بقصد استثمارها لأجل قصير، أى لمدة تقل عن سنة. وتتمثل هذه التحويلات فى العادة فى تغيرات تطرأ على إجمالى الحقوق المالية القصيرة الأجل التى يحتفظ بها المقيمون على الأجانب، وعلى إجمالى الحقوق المالية التى يحتفظ بها الأجانب على المقيمين. وتتخذ هذه الحقوق أشكالاً كثيرة:عملات ،ودائع بالبنوك ، إذونات خزانة، كمبيالات، إعتمادات تجارية، . . . الخ . والخاصية الرئيسية لمثل هذه الحقوق هى سيولتها الفائقة والسهولة التى تتحرك بها من بلد الى آخر، مالم تمنع من عمل ذلك بواسطة القيود الحكومية.

فعندما يزيد أحد المقيمين مما يحتفظ به من حقوق مالية قصيرة الأجل على الأجانب (فى شكل عملات أجنبية، أو ودائع بالبنوك الأجنبية، أو إستثمارات فى أذونات خزانة أجنبية)، فإنه إنما يكون قد حول رأس مال قصير الأجل الى الخارج. وينشأ عن ذلك قيد مدين فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات.

ويحدث عكس ذلك فى حالة نقصان مايحتفظ به المقيمون من حقوق مالية قصيرة الأجل على الأجانب.

وبالمثل عندما يزيد أحد الأجانب مما يحتفظ به من حقوق مالية قصيرة الأجل على المقيمين (فى شكل عملات وطنية، أو ودائع بالبنوك الوطنية، أو إستثمارات فى أذونات خزانة وطنية)، فإنه إنما يكون قد حول رأس مال قصير الأجل الى الداخل، وينشأ عن ذلك قيد دائن فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات. ويحدث عكس ذلك فى حالة نقصان مايحتفظ به الأجانب من حقوق مالية قصيرة الأجل على المقيمين.

وباختصار، يتمثل تدفق رؤوس الأموال القصيرة الأجل الى الخارج فى زيادة الأصول الأجنبية أو نقصان الالتزامات الخارجية القصيرة الأجل للمقيمين فى البلد. وبالمثل يتمثل تدفق رؤوس الأموال القصيرة الأجل الى الداخل فى نقصان الأصول الأجنبية أو زيادة الالتزامات الخارجية القصيرة الأجل للمقيمين فى البلد. وتتخذ هذه الأصول والالتزامات شكل : حيازات من العملة، ودائع بالبنوك، أذونات خزانة، كمبيالات، اعتمادات تجارية ، وما إلى ذلك.

وتزود بعض حركات رؤوس الأموال الخاصة القصيرة الأجل الوسائل لتسوية المدفوعات الدولية المتعلقة بتجارة السلع، والخدمات، والتحويلات بدون مقابل، وتدفقات رؤوس الأموال طويلة الأجل، وهى بهذا المعنى تكون«محفوزة» بواسطة الأخيرة (أى ليست تلقائية).

على أن حركات رؤوس الأموال الخاصة قصيرة الأجل لا تقتصر فقط على مجرد مثل هذه الحركات «الوفائية» أو «التمويلية» ، بل أنها قد تتحرك أحياناً «تلقائياً»، أى لأسباب أخرى لاعلاقة لها بالمعاملات الأخرى فى ميزان المدفوعات.

ويمكن أن نميز بين ثلاثة أنواع من الحركات التلقائية، أو المستقلة لرؤوس الأموال الخاصة القصيرة الأجل وذلك من حيث الدوافع التى تسببها:

١- قد تقود الاختلافات الدولية فى أسعار الفائدة قصيرة الأجل المقيمين فى أحد البلاد لشراء أوراق مالية أجنبية قصيرة الأجل (أذونات خزانة، كمبيالات تجارية ، أوراق تجارية مقبولة من البنوك ، . . . الخ) لأنهم يستطيعون أن يكسبوا عليها عائداً أكبر بما يستطيعون اكتسابه على الإستثمارات قصيرة الأجل المماثلة فى بلدهم. مثل هذه الحركات يمكن أن توصف بأنها مدفوعة بحافز تحقيق الربح.

٢- قد تقود التغيرات المتوقعة فى سعر صرف إحدى العملات بعض الأفراد الى محاولة تحقيق ربح من شرائها عندما يعتقدون أنها رخيصة (توقعاً بارتفاع قيمتها فيما بعد)، أو بيعها عندما يعتقدون أنها غالية (توقعاً بانخفاض قيمتها فيما بعد). مثل هذه الحركات تتميز بطابع المضاربة.

٣- قد يقود الخوف من الحرب، أو عدم الاستقرار السياسى، أو الضرائب، أو التضخم، أو الرقابة على النقد المقيمين فى إحدى الدول، أو الأجانب الذين يمتلكون أصولاً عينية فى هذه الدولة، إلى السعى لتصفية تلك الأصول وتحويل قيمتها هى والأصول الأخرى السائلة الى الخارج. مثل هذه الحركات تكون مدفوعة بالسعى وراء الأمان.

جـ تحركات الأصول الاحتياطية الرسمية

وتشمل التغيرات التى تطرأ على الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة خلال الفترة التى يعد عنها الميزان. وتشمل الأصول الاحتياطية الرسمية العناصر التالية:

١- رصيد الذهب النقدى لدى السلطات النقدية (البنك المركزى، الخزانة). وهو

يختلف عن الذهب غير النقدى الذى فى حوزة الأفراد أو المنشآت الخاصة، والذى يعامل على أنه سلعة عادية وتسجل صادراته ووارداته فى الحساب الجارى.

٢- أرصدة العملات الأجنبية القابلة للتحويل التى فى حوزة السلطات النقدية، والتى غالباً ما يحتفظ بها فى ودائع لدى البنوك الأجنبية أو استثمارات فى أصول أجنبية سائلة مثل أذونات الخزانة الأجنبية.

٣- حقوق السحب الخاصة (SDRs) وهى احتياطيات دولية مخلوقة فى دفاتر صندوق النقد الدولى وتوزع فى صورة حصص على الدول الأعضاء فى الصندوق على حسب أهميتها الاقتصادية وحجم تجارتها الخارجية. والبلد يمكنه أن يستخدم حصته من حقوق السحب الخاصة للحصول على قدر مساو من العملات القابلة للتحويل من البلاد الأخرى المشاركة. وحقوق السحب الخاصة يمكن أن تستخدم بدون تشاور مسبق مع الصندوق، ولكن فقط لمواجهة صعوبات ميزان مدفوعات.

٤- مركز الاحتياطى في صندوق النقد الدولى - ويشير إلى احتياطيات الذهب المدفوعة بواسطة الدولة فى الصندوق فى بداية انضمامها إلى عضوية الصندوق كجزء من حصتها فى رأس مال الصندوق، والتى يمكن للدولة عندئذ أن تقترضها تلقائياً وبدون مساءلة من جانب الصندوق فى وقت الحاجة (مايسمى بالشريحة الذهبية). (العضوية فى صندوق النقد الدولى تسمح للدول بأن تقترض مقادير أخرى خاضعة لشروط تفرض بواسطة الصندوق - مايسمى بالشرائح الائتمانية).

ويلاحظ أن التغيرات التى تطرأ على الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة غالباً ما تكون محفوزة استجابة لتغيرات تلقائية تحدث فى مكان آخر فى ميزان

المدفوعات (المعاملات الجارية فى السلع والخدمات والتحويلات بدون مقابل، المعاملات الرأسمالية التلقائية طويلة وقصيرة الأجل).

وتسجل الزيادة فى الأصول الاحتياطية الرسمية التى تنشأ عن المعاملات الاقتصادية مع الخارج مدينة (-)، بينما يسجل النقص دائناً (+) فى حساب رأس المال ضمن بند «أصول احتياطية رسمية».

ومن المفيد فى كثير من الأحيان تصنيف حركات رؤوس الأموال فى حساب رأس المال بميزان المدفوعات، سواء كانت طويلة الأجل أم قصيرة الأجل، بطرق أخرى، كأن يميز بين الحركات الخاصة والحركات الرسمية. فحركات رؤوس الأموال الخاصة تتم غالباً من أجل تحقيق ربح أو تفادى خسارة (مثال ذلك شراء وبيع الأسهم) أو بحثاً عن ملجأ آمن، بينما حركات رؤوس الأموال الرسمية، خصوصاً القصيرة الأجل، غالباً ما تكون محفوزة استجابة لتغيرات تلقائية تحدث فى مكان آخر فى ميزان المدفوعات (مثال ذلك التغيرات التى تطرأ على الأصول الأجنبية والإلتزامات الخارجية القصيرة الأجل للسلطات النقدية والتى تنشأ عن المعاملات الاقتصادية مع الخارج).

وبطبيعة الحال يظهر حساب رأس المال فى مجموعة رصيداً موجباً فى حالة زيادة المتحصلات عن المدفوعات الرأسمالية، ورصيداً سالباً فى حالة زيادة المدفوعات عن المتحصلات الرأسمالية. وغنى عن البيان أن رصيد هذا الحساب فى ميزان مدفوعات البلد، يكون بالضرورة موجباً فى حالة وجود رصيد مدين عن الحساب الجارى، وسالباً فى حالة وجود رصيد دائن عن الحساب الجارى. ذلك أن حساب رأس المال، كما رأينا، يتضمن من جهة التحويلات «التلقائية» أى التى لاتنشأ أساساً بسبب حالة ميزان المدفوعات بل لدوافع أخرى سبق ذكرها، ويتضمن من جهة أخرى التحويلات «الموازنة» أى التحويلات التى تتم بقصد سد أى ثغرة

بين اجمالى المتحصلات وإجمالى المدفوعات عن المعاملات الأخرى فى ميزان المدفوعات. ولنا عودة إلى هذه النقطة عندما نتناول مسألة قياس العجز والفائض فى ميزان المدفوعات فى القسم التالى.

السهو والخطـــأ

حيث أن ميزان المدفوعات يشيد كمتطابقة محاسبية، مع كون كل معاملة تكون قد سجلت، نظرياً، مرتين، فإن المجموع الكلى للبنود المدينة والدائنة يجب أن يكونا دائما، نظرياً، متساويين. أى أن رصيد الحساب الجارى وحساب رأس المال يجب أن يكونا دائما متساويان (مع الإشارات تكون عكسية). ولكن فى الواقع العملى هذا نادراً مايكون هو الحال. فى الواقع العملى، يكون من الصعب أن تجمع بيانات عن كلا جانبى كل معاملة تتم مع الخارج. عادة، القيود المختلفة - الصادرات والواردات، التحويلات بدون مقابل، المعاملات الرأسمالية والمعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية - يمكن فقط أن تجدول أو تقدر إنفرادياً، بواسطة طرق تتسم بدرجات متفاوته من الدقة، وعندئذ تجمع. وكنتيجة لذلك، بالرغم من أفضل الجهود التى يبذلها الاحصائيون، فإن الحساب الجارى وحساب رأس المال نادراً ما يتوازنا.

فى بعض الأمثلة، تغطية البيانات تميل لأن تكون غير كاملة. إنه معروف أنه لعدةأسباب، بعض البنود الهامة لاتزال تفلت من حصر الاحصائيين. فى أمثلة أخرى، الأخطاء ترتكِب فى عملية التقدير، مثل عدم الدقة هذه يكون من المستحيل تداركها تقريباً.

المشاكل تنشأ أيضا فى محاولة دمج بدون إزدواج البيانات المجمعة من مصادر مستقلة بواسطة تشكيلة من الأساليب الفنية. وإلى الحد الذى تسبب فيه هذه

النواقص العملية اختلاف مجاميع القيود المدينة والدائنة، فإنه يكون من الضرورى أن نضيف بنداً موازناً «للسهو والخطأ». إن كل حساب مدفوعات له بند سهو وخطأ. إن عرضه هو أن نضمن، تمشياً مع نظرية القيد المزدوج فى إمساك الدفاتر، أن يكون ميزان المدفوعات متوازن دائماً فى معنى محاسبى.

١٠-٣ : المعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية

جدول (١٠-١) يعرض ملخص للمعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية عن السنة المالية ١٩٩٩/٩٨. (آخر سنة متاح عنها بيانات كاملة). فى جدول (١٠-١) البنود الدائنة قيدت بإشارة زائد (+)، والبنود المدينة بإشارة ناقص (-).

جدول (١٠-١) يبين أن جمهورية مصر العربية صدرت ما قيمته ١٥٤٦٠٫٠ مليون دولار سلع وخدمات فى عام ١٩٩٩/٩٨. صادرت السلع وقدرها ٤٤٤٥٫٠ مليون دولار تشمل أساساً بترول خام ومنتجات بترولية، قطن خام، بطاطس، موالح، غزل قطن، أرز، ملابس جاهزة، سجاد، وما إلى ذلك. صادرات الخدمات وقدرها ١١٠١٥٫٠ مليون دولار تشمل خدمات النقل والسفر (السياحة) المقدمة للأجانب، دخل الاستثمار الذى حصل عليه المقيمين فى مصر كفائدة وأرباح على استثماراتهم فى الخارج.

ومن الناحية الأخرى، جمهورية مصر العربية استوردت سلع وخدمات بما قيمته ٢٢٠٣٧٫٦ مليون دولار فى ١٩٩٩/٩٨. واردات السلع وقيمتها ١٦٩٦٩٫٠ مليون دولار تشمل قمح، لحوم، شاى، ذرة، سيارات، حديد وصلب، ورق، أجهزة منزلية، أجهزة كمبيوتر ومنتجات أخرى كثيرة. واردات الخدمات وقدرها ٥٠٦٨٫٦ مليون دولار تشمل خدمات النقل والسفر المشتراه بواسطة

جدول (١٠-١) ميزان مدفوعات جمهورية مصر العربية ١٩٩٩/٩٨

(مليون دولار)

البند	القيمة
(أ) الحساب الجاري	
الميزان التجارى	(-) ١٢٥٢٤,٠
الصادرات	٤٤٤٥,٠
الواردات	(-) ١٦٩٦٩,٠
ميزان الخدمات	٥٩٤٦,٤
المتحصلات :	(+) ١١٠١٥,٠
النقل	٢٦٣٦,٩
السفر (السياحة)	٣٢٣٥,١
دخل الاستثمار	١٩٢٣,٠
متحصلات حكومية	٣٠٨,٠
متحصلات أخرى	٢٩١٢,٠
المدفوعات :	(-) ٥٠٦٨,٦
النقل	٣٧٦,٧
السفر (السياحة)	١١٠٤,٠
دخل الاستثمار	٩٢٨,٣
مصروفات حكومية	٥١١,٢
مدفوعات أخرى	٢١٤٨,٤
التحويلات :	٤٨٦٩,١
التحويلات الخاصة (صافى)	٣٧٧٢,٤
التحويلات الرسمية (صافى)	١٠٩٦,٧
رصيد الحساب الجارى	(-) ١٧٠٨,٥
(ب) حساب رأس المال	
الاستثمار المباشر فى الخارج	(-) ٥٥,٨
الاستثمار المباشر فى مصر	٧١٠,٦
استثمارات محفظة الأوراق المالية فى الخارج	(-) ٤٣,١
استثمارات محفظة الأوراق المالية فى مصر (صافى)	(-) ١٧٣,٦
قروض متوسطة وطويلة الأجل (صافى)	(-) ٤٨٦,٧
قروض قصيرة الأجل (تسهيلات موردين) (صافى)	٦٣٩,١
أصول أخرى (الجهاز المصرفى)	١٤٢,٨
خصوم أخرى (الجهاز المصرفى)	١٤٦,٦
رصيد حساب رأس المال	٨٧٩,٩
(جـ) صافى السهو والخطأ	(-) ١٢٨٨,١
(د) الميزان الكلى	(-) ٢١١٦,٧
(هـ) التغير فى الأصول الاحتياطية للبنك المركزى (الزيادة ـ)	٢١١٦,٧

المصدر : البنك المركزى المصرى، المجلة الاقتصادية، المجلد ٣٩، العدد الرابع، ١٩٩٩/٩٨

المقيمين فى مصر من الدول الأخرى، ومدفوعات دخل الاستثمار المدفوعة للأجانب عن القروض والتسهيلات والاستثمارات الأجنبية فى مصر (مدفوعات الفائدة والأرباح)، والمصروفات الحكومية فى الخارج للسفارات والبعثات التعليمية وغيرها.

جمهورية مصر العربية حصلت على تحويلات بدون مقابل صافية من الخارج قدرها ٤٨٦٩٫١ مليون دولار خلال عام ١٩٩٩/٩٨. هذه تشمل ١٠٩٦٫٧ مليون دولار تحويلات رسمية (منح نقدية وأخرى)، و ٣٧٧٢٫٤ مليونا تحويلات خاصة (تحويلات العاملين فى الخارج، وأخرى).

جدول (١٠-١) يبين زيادة فى الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمصر فى الخارج بمقدار (-) ٥٥٫٨ مليون دولار، وفى استثمارات محفظة الأوراق المالية فى الخارج (الحيازات المصرية من الأوراق المالية الأجنبية) بمقدار (-) ٤٣٫١ مليون دولار، ونقصان فى الأصول الأجنبية للبنوك المصرية بمقدار (+) ١٤٢٫٨ مليون دولار.

ومن ناحية أخرى، يوضح الجدول، زيادة فى الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى مصر بمقدار (+) ٧١٠٫٦ مليون دولار، ونقصان فى استثمارات محفظة الأوراق المالية فى مصر (الحيازات الأجنبية من الأوراق المالية المصرية) بمقدار (-) ١٧٣٫٦ مليون دولار، وفى القروض متوسطة وطويلة الأجل بمقدار (-) ٤٨٦٫٧ مليون دولار، وزيادة فى القروض قصيرة الأجل (معظمها تسهيلات موردين) قدرها (+) ٦٣٩٫١ مليون دولار، وفى الخصوم الأجنبية للبنوك المصرية بمقدار (+) ١٤٦٫٦ مليون دولار.

أخيراً جدول (١٠-١) يوضح أيضاً نقصان في رصيد الأصول الاحتياطية الرسمية لجمهورية مصر العربية بمقدار (+) ٢١١٦٫٧ مليون دولار خلال السنة المالية ١٩٩٩/٩٨.

الأصول الاحتياطية الرسمية لجمهورية مصر العربية تشمل الحيازات الذهبية للسلطات النقدية المصرية، حقوق السحب الخاصة، مركز الاحتياطى لمصر فى صندوق النقد الدولى، والحيازات الرسمية من العملات الأجنبية للسلطات النقدية المصرية. حقوق السحب الخاصة (SDRs، أو الذهب الورقى) هى احتياطيات دولية مخلوقة فى دفاتر صندوق النقد الدولى (IMF) وتوزع على الدول الأعضاء حسب أهميتهم فى التجارة الدولية. مركز الاحتياطى فى صندوق النقد الدولى يشير إلى الاحتياطيات المدفوعة بواسطة الدولة عند انضمامها للصندوق، التى يمكن للدولة عندئذ أن تقترضها تلقائياً وبدون مساءلة فى حالة الضرورة. العضوية فى صندوق النقد الدولى تسمح للدول بأن تقترض مقادير إضافية خاضعة للشروط المفروضة بواسطة صندوق النقد الدولى (حقوق السحب الخاصة ومركز الاحتياطى للدولة فى الصندوق نوقشت بالتفصيل فى الفصل الحادى عشر).

عندما نجمع القيود الدائنة وقدرها (+) ١٥٤٦٠٫٠ مليون دولار لصادرات مصر من السلع والخدمات، والـ (+) ٤٨٦٩٫١ مليون دولار لصافى التحويلات بدون مقابل، والـ (+) ٢٢٥٩٥٫٠ مليون دولار لصافى النقص فى أصول مصر فى الخارج، والـ (+) ١٤٩٦٫٣ مليون دولار لصافى الزيادة فى الأصول الأجنبية فى مصر، نحصل على المجموع الكلى للبنود الدائنة وقدره (+) ٢٤٠٨٤٫٩ للمعاملات الدولية لجمهورية مصر العربية خلال ١٩٩٩/٩٨.

ومن الناحية الأخرى، بإضافة القيود المدينة وقدرها (-) ٢٢٠٣٧٫٦ مليون دولار لواردات مصر من السلع والخدمات، (-) ٩٨٫٩ مليون دولار لصافى الزيادة فى أصول مصر فى الخارج، (-) ٦٦٠٫٣ مليون دولار لصافى النقص فى الأصول الأجنبية فى مصر، نحصل على المجموع الكلى للبنود المدينة وقدره (-) ٢٢٧٩٦٫٨ مليون دولار.

وحيث أن المجموع الكلى للبنود الدائنة وقدره (+) ٢٤٠٨٤٫٩ مليون دولار يقل عن المجموع الكلى للبنود المدينة وقدره (-) ٢٢٧٩٦٫٨ بمقدار ١٢٨٨٫١ مليون دولار، فإنه يوجد قيد مدين يسمى **صافى السهو والخطأ** قدره (-)١٢٨٨٫١ مليون دولار، فى جدول (١٠-١). هذا القيد يكون لازما لجعل مجموع البنود المدينة (شاملاً بند صافى السهو والخطأ) مساوياً لمجموع البنود الدائنة، كما يتطلب ذلك نظام القيد المزدوج المحاسبى. لاحظ أن السهو والخطأ ينتج من التسجيل غير الصحيح أو عدم التسجيل على الإطلاق لجانب واحد فقط من بعض المعاملات (لو أن كلا جانبى المعاملة قد أخطر عنهما بشكل غير صحيح أو لم يتم الاخطار عنهما على الاطلاق، فإنه لن ينشأ اختلاف إحصائى بين مجموع البنود المدينة ومجموع البنود الدائنة نظراً للقيد المزدوج المحاسبى). السهو والخطأ يحتمل أن ينشأ على وجه الخصوص فى تسجيل تدفقات رؤوس الأموال الخاصة قصيرة الأجل. وهكذا فالـ (-) ١٢٨٨٫١ مليون دولار سهو وخطأ يحتمل أن يعكس تدفق رؤوس أموال خاصة قصيرة الأجل غير مسجلة للخارج من مصر خلال السنة المالية ١٩٩٩/٩٨.

الموازين المحاسبية وعدم التوازن فى المعاملات الدولية :

الميزان المحاسبى الأول هو الميزان عن تجارة السلع **(أو الميزان التجارى)**. فى السنة المالية ١٩٩٩/٩٨ جمهورية مصر العربية صدرت ما قيمته ٤٤٤٥,٠ مليون دولار واستوردت ما قيمته ١٦٩٦٩,٠ مليون دولار من السلع، مقابل رصيد مدين صافى عن السلع قدره (–)١٢٥٢٤,٠ مليون دولار.

ومن الناحية الأخرى، جمهورية مصر العربية لديها رصيد دائن صافى عن تجارة الخدمات قدره (+) ٥٩٤٦,٤ مليون دولار (من ١١٠١٥,٠ مليون دولار صادرات خدمات ناقصاً ٥٠٦٨,٦ مليون دولار واردات خدمات).

وهكذا، فجمهورية مصر العربية لديها رصيد مدين صافى عن السلع والخدمات قدره (–)٦٥٧٧,٦ مليون دولار.

وبإضافة الرصيد الدائن الصافى وقدره (+)٤٨٦٩,١ مليون دولار للتحويلات بدون مقابل، إلى الرصيد المدين الصافى وقدره (–) ٦٥٧٧,٦ مليون دولار عن السلع والخدمات، نحصل على الرصيد المدين الصافى عن الحساب الجارى وقدره (–)١٧٠٨,٥ مليون دولار.

وهكذا، **فالحساب الجارى** يجمع معاً كافة المبيعات والمشتريات من السلع والخدمات المنتجة جارياً، والتحويلات بدون مقابل ويزود الصلة ما بين المعاملات الدولية للدولة ودخلها القومى. على وجه التحديد وجود فائض فى الحساب الجارى ينشط الإنتاج والدخل المحلى، بينما وجود عجز فى الحساب الجارى يثبط الانتاج والدخل المحلى.

التغير فى أصول ج.م.ع. فى الخارج، **بخلاف الأصول الاحتياطية الرسمية**، وفى الأصول الأجنبية فى ج.م.ع. يعطى **حساب رأس المال** لجمهورية مصر العربية. وهذا يقيس التغير فى رصيد كافة الأصول المالية غير الاحتياطية. المبرر لاستبعاد الأصول الاحتياطية المالية من حساب رأس المال هو أن التغيرات فى الاحتياطيات الرسمية تعكس سياسة الحكومة بدلا من قوى السوق. وهكذا فحساب رأس المال لجمهورية مصر العربية يبين أن لديها رصيد دائن صافى (صافى تدفق رؤوس أموال للداخل) قدره (+)٨٧٩٫٩ مليون دولار فى السنة المالية ١٩٩٩/٩٨.

إن كافة المعاملات فى الحساب الجارى وحساب رأس المال تسمى **معاملات تلقائية** لأنها تحدث من أجل دوافع تجارية أو دافع الربح (باستثناء التحويلات بدون مقابل) وفى استقلال عن اعتبارات ميزان المدفوعات. البنود التلقائية يشار إليها أحياناً «ببنود فوق الخط».

ومن الناحية الأخرى، المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية تسمى **معاملات وفائية** (أو «بنود تحت الخط») لأنها تنتج من ويحتاج إليها لموازنة المعاملات الدولية. البنود الوفائية أو تحت الخط تكوّن **حساب الاحتياطى الرسمى official reserve account**، والرصيد عن حساب الاحتياطى الرسمى يشار إليه أحياناً «بالميزان الكلى» Overall balance أو **«ميزان التسويات الرسمية» official settlements balance**.

إذا كان مجموع البنود المدينة يزيد عن مجموع البنود الدائنة فى الحسابين الجارى والرأسمالى، فإن الرصيد المدين يقيس العجز فى ميزان مدفوعات الدولة.

هذا العجز يجب عندئذ أن يسوى برصيد دائن صافى مساو عن حساب الاحتياطى الرسمى.

وهكذا، **فالعجز فى ميزان المدفوعات** يمكن أن يقاس إما عن طريق الزيادة فى البنود المدينة على البنود الدائنة فى الحسابين الجارى والرأسمالى أو عن طريق الزيادة فى البنود الدائنة على البنود المدينة فى حساب الاحتياطى الرسمى.

ومن الناحية الأخرى، يكون لدى الدولة **فائض فى ميزان مدفوعاتها** إذا كان مجموع البنود الدائنة يزيد عن مجموع البنود المدينة فى الحسابين الجارى والرأسمالى. الرصيد الدائن الصافى يعطى حجم الفائض ويسوى عن طريق رصيد مدين مساو فى حساب الاحتياطى الرسمى.

من جدول (١٠-١)، نرى أنه خلال العام المالى ١٩٩٩/٩٨، كان هناك نقص صافى فى الأصول الاحتياطية الرسمية لجمهورية مصر العربية (تدفق رأس مال للداخل إلى مصر) قدره (+)٢١١٦٫٧ مليون دولار (أى كان هناك رصيد صافى عن المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية أو حساب الاحتياطى الرسمى قدره (+)٢١١٦٫٧ مليون دولار). الرصيد الصافى الموجب وقدره ٢١١٦٫٧ مليون دولار عن المعاملات فى الأصول الاحتياطية الرسمية، أو بنود تحت الخط فى جدول (١٠-١) يوضح أن جمهورية مصر العربية كان لديها عجز قدره ٢١١٦٫٧ مليون دولار فى ميزان مدفوعاتها فى العام المالى ١٩٩٩/٩٨. هذا يكون مساو للرصيد الصافى السالب (-)٢١١٦٫٧ مليون دولار عن بنود فوق الخط (متحصل عليه من الرصيد الصافى المدين وقدره (-)١٧٠٨٫٥ مليون دولار فى الحساب الجارى، زائداً الرصيد الدائن الصافى وقدره (+) ٨٧٩٫٩ مليون دولار فى حساب رأس المال، والقيد المدين (-) ١٢٨٨٫١ مليون دولار للسهو والخطأ - انظر جدول (١٠-١).

الخلاصـــة :

(١) ميزان مدفوعات بلد ما هو حساب منظم لكافة مبادلات القيمة أو المعاملات بين المقيمين فى ذلك البلد وبقية العالم خلال فترة زمنية معينة. وعادة يحدث تدفقين فى أى تبادل، أو معاملة، طبقاً لنظام القيد المزدوج المحاسبى :

دائـــن (+) : وهو تدفق يدفع عنه للبلد.

ومدين (–) : وهو تدفق يجب أن يدفع البلد عنه

التدفقات من المعاملات الدولية تجمع grouped فى ٥ فئات تدفق. كل فئة تحوى تدفقات من أنواع أكثر تفضيلا التى يجب أيضاً معرفة تعاريفها. فئات التدفق الخمس مع بعض الفئات الفرعية المهمة، هى

١- تدفقات تجارة السلع Merchandise trade (أى تدفقات السلع).

٢- تدفقات خدمات، وتشمل مثل تلك الخدمات كالنقل، والسفر، والتأمين، ودخل الاستثمار.

٣- تحويلات بدون مقابل، وتشمل المنح الحكومية والهبات وتحويلات الإعانات الخاصة.

٤- تدفقات رؤوس أموال خاصة، وتشمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة، استثمارات محفظة الأوراق المالية، تغيرات فى الودائع المصرفية، تغيرات فى حقوق مالية أخرى، وصافى السهو والخطأ.

٥- تدفقات أصول رسمية، وتشمل تغيرات فى الأصول الرسمية من الذهب والصرف الأجنبى، وتغيرات فى أصول احتياطية رسمية أخرى ترتبط بصندوق النقد الدولى.

(٢) لإلقاء الضوء على مايحدث للثروة والاحتياطيات وأسواق العملة، فئات التدفقات تجمع فى أربعة موازين صافية، كل واحد مُعرف بحيث أن الفائض يكون موجباً والعجز يكون سالباً :

١- **ميزان تجارة السلع** ويساوى صافى القيود الدائنة ناقصاً القيود المدينة، أو صافى الصادرات، عن تدفقات السلع. هذا هو أحد معانى اصطلاح «**الميزان التجارى**».

٢- **ميزان السلع والخدمات** يساوى صافى صادرات كلاً من السلع والخدمات، إنه تعريف أكثر معنى للميزان التجارى.

٣- **ميزان الحساب الجارى** يساوى صافى القيود الدائنة ناقصاً القيود المدينة عن تدفقات السلع، والخدمات والتحويلات بدون مقابل. إنه يساوى أيضاً التغير فى الأصول الأجنبية للدولة ناقصاً الخصوم الأجنبية، ويُعرف أيضاً **بصافى الاستثمار الأجنبى**.

٤- **ميزان حساب رأس المال الخاص** يساوى صافى القيود الدائنة ناقصاً القيود المدينة التى تتضمن تغيرات فى الأصول والخصوم المالية الأجنبية للمقيمين الخاصين. هذا الميزان يكون فى فائض إذا كانت الدولة هى **مقترض صافى، أو مستورد لرأس المال**، أو فى عجز إذا ما كان مقرض صافى، **أو مصدر لرأس المال**، يراكم أصول أجنبية أكثر من الخصوم.

٥- **الميزان الكلى (أو ميزان التسويات الرسمية)** يساوى مجموع ميزان الحساب الجارى زائداً ميزان حساب رأس المال الخاص. إذا كان فى فائض، فإنه يوازن عن طريق زيادة فى صافى الأصول الاحتياطية الرسمية (بند مدين فى ذيل الحسابات). وإذا كان فى عجز، فإنه يوازن عن طريق نقصان فى صافى الأصول الاحتياطية الرسمية (بند دائن فى ذيل الحسابات).

الفصل الحادى عشر

سوق الصرف الأجنبى

فى الجزء الأول من هذا الكتاب، اختصينا بالجانب «الحقيقى» كنقيض للجانب «النقدى» من الاقتصاد. النقود لم تعتبر صراحة، والمناقشة كانت بدلالة التبادل القائم على المقايضة والأسعار النسبية للسلع. إننا الآن نبدأ دراستنا للمظاهر النقدية للاقتصاد الدولى، أو مايعرف بالتمويل الذولى. هنا، النقود تدخل صراحة فى الصورة، ويتم التعبير عن أسعار السلع بدلالة وحدات العملة المحلية والأجنبية. اننا نبدأ مناقشتنا للتمويل الدولى بفحص تشغيل سوق الصرف الأجنبى.

١١-١ : خصائص سوق الصرف الأجنبى

الخاصية المميزة الرئيسية للمعاملات الاقتصادية الدولية هى أنها تتضمن استخدام نقوداً مختلفة. فكل بلد يصدر عملته الخاصة : فى داخل الحدود القومية لاتقبل أى عملة سوى العملة المحلية كوسيط للتبادل أو وحدة للتحاسب. وتبعاً لذلك، يتعين على المنتجين الذين يبيعون سلعاً فى الخارج أن يحولوا العملات الأجنبية المستلمة إلى عملة محلية. وبالمثل يتعين على المستثمرين الذين يحوزون عملة محلية أن يحصلوا على عملات أجنبية من أجل أن يحصلوا على أصول مالية (أسهم وسندات مثلاً) فى مكان آخر. والوسيط الذى يتم عن طريقه بيع وشراء العملات القومية المختلفة هو «سوق الصرف الأجنبى».

وسوق الصرف الأجنبى ليست بورصة منظمة مثل بورصات الأوراق المالية أو البضائع. فليس لها مكان مركزى يجتمع فيه المتعاملون. كما وأنها ليست قاصرة على أى بلد واحد. إنه من الأفضل أن نفكر فيها على أنها ميكانيزم يتم بواسطته الجمع بين مشترى وبائعى الصرف الأجنبى. إنها تتكون أساساً من عدد من

«البنوك» تزاول بنشاط عملية استبدال العملات. فالبنوك «تصنع » سوق الصرف الأجنبى : فكل بنك يحتفظ برصيد من العملات الأجنبية لدى بنوك مراسلة فى الخارج يضيف إليه أو يطرح منه فى معرض تعامله مع عملاؤه المعتادين. وهكذا، فسوق الصرف الأجنبى هى السوق التى يشترى ويبيع فيها الأفراد، والمنشآت، والبنوك عملات أجنبية (أو صرف أجنبى). ومن بين أهم مراكز الصرف الأجنبى نجد لندن، نيويورك، طوكيو، زيورخ، فرانكفورت، سنغافورة، وهونج كونج. هذه المراكز النقدية المختلفة ترتبط ببعضها عن طريق شبكة تليفونات وشاشات فديو وتكون على اتصال دائم ببعضها البعض، ومن ثم تكونّ فى الحقيقة سوق دولية واحدة للصرف الأجنبى.

أما عن الأطراف المشاركة فى نشاط سوق الصرف الأجنبى، فإنه يمكن التمييز بين أربعة فئات رئيسية من المشاركين :

١- المستخدمين التقليديين (المستوردين، المصدرين، السياح، المستثمرين الذين يستبدلون العملة المحلية بالعملات الأجنبية ليدفعوا عن معاملاتهم الدولية) فضلا عن المضاربين (أفراد، مديرى استثمار، مديرين ماليين للشركات Corporate treasurers الذين يتاجرون فى العملات سعيا وراء تحقيق أرباح قصيرة الأجل بالمراهنة على اتجاه التغيرات فى سعرها النسبى كما سيوضح فيما بعد). هؤلاء هم الطالبون والعارضون المباشرون للعملات الأجنبية. عادة، هؤلاء لايقومون مباشرة بشراء أو بيع العملاء الأجنبية ذاتها،بالأحرى إنهم يعملون عن طريق تقديم أوامر شراء / بيع إلى البنوك التجارية.

٢- البنوك التجارية، التى تشترى وتبيع عملات أجنبية للمستخدمين التقليديين، والمضاربين، أى أنها تعمل كبيوت مقاصة بين كاسبى ومستخدمى الصرف

الأجنبى. البنوك التجارية تقوم بتنفيذ أوامر الشراء / البيع من عملائها وتشترى/تبيع عملات لحسابها الخاص لكى تعدل من تركيب أصولها وخصومها فى عملات مختلفة. البنوك تتعامل إما مباشرة مع بنوك أخرى، أو الأكثر إعتياداً عن طريق سماسرة الصرف الأجنبى.

٣- سماسرة الصرف الأجنبى (منشآت تتولى مهمة ترتيب عقد صفقات عملة تصل قيمتها إلى ١٠٠ مليون دولار أو أكثر بين البنوك التجارية). البنوك عادة لاتتاجر مباشرة أحدها مع الآخر، بالأحرى، هى تعرض أن تشترى وتبيع عملات عن طريق سماسرة الصرف الأجنبى. العمل من خلال هؤلاء السماسرة تكون له ميزة لأنهم يجمعون عروض أسعار بيع وشراء Quotations بالنسبة لمعظم العملات من عدة بنوك، حتى أنه بالعمل عن طريق سمسار فإنه يمكن الحصول على أكثر عروض الأسعار موافقة بسرعة وبتكلفة منخفضة جداً. كل مركز مالى يكون له عادة بضعة سماسرة مرخصين الذين عن طريقهم تسوى البنوك التجارية تدفقاتها الداخلة والخارجة من الصرف الأجنبى بين أنفسها (مايسمى بسوق الانتربنك أو الجملة).

٤- أخيراً، البنك المركزى للدولة، الذى يعمل كبائع أو مشترى أخير (فى الملجأ الأخير) عندما تكون الإيرادات والنفقات الكلية للدولة من الصرف الأجنبى غير متساوية. البنك المركزى عندئذ إما أنه يخفض احتياطياته من الصرف الأجنبى أو يضيف إليها.

عادة السلطات النقدية للبلد تكون مهمته بالتغيرات فى القيمة الخارجية لعملتها، وحتى بالرغم من أن أسعار الصرف للبلاد الصناعية الرئيسية قد تركت لتتقلب بحرية منذ ١٩٧٣، إلا أن البنوك المركزية تتدخل مراراً لتشترى وتبيع

عملتها فى محاولة للتأثير على السعر الذى تتاجر على أساسه عملتها. فى ظل نظام أسعار الصرف الثابتة، السلطات النقدية للبلد تكون ملزمة بأن تشترى عملتها عندما يكون هناك فائض عرض، وتبيع العملة عندما يكون هناك فائض طلب.

٢-١١ : وظائف سوق الصرف الأجنبى

تنحصر أهم وظائف سوق الصرف الأجنبى فى الآتى :

١- تحويل الأموال أو القوة الشرائية بين الدول

إلى حد كبير، الوظيفة الأساسية لأسواق الصرف الأجنبى هى تحويل الأموال أو القوة الشرائية من أحد البلاد إلى آخر. هذا يتم عادة عن طريق التحويل التلغرافى Telegraphic transfer، الذى هو عبارة عن شيك يرسل بالبرق بدلا من البريد. فعن طريقه، يصدر أحد البنوك المحلية تعليماته إلى بنكه المراسل فى مركز نقدى أجنبى بأن يدفع قدر معين من العملة المحلية السائدة هناك إلى شخص، منشأة، أوحساب. ومع الإدخال الحديث لخدمة التليفون الدولى فى أى مكان فى العالم، فإن التلكس قد أصبح أقل أهمية نسبياً.

ولكن لماذا يريد الأفراد، المنشآت، والبنوك أن يستبدلوا إحدى العملات القومية بأخرى؟ الطلب على العملات الأجنبية ينشأ عندما يزور السياح بلد آخر ويحتاجون لاستبدال عملتهم القومية بعملة البلد الذى ينوون زيارته، عندما تريد منشأة محلية أن تستورد من الدول الأخرى، وعندما يريد أحد الأفراد أن يستثمر فى الخارج، وهكذا. ومن الناحية الأخرى، عرض الدولة من العملات الأجنبية ينشأ من انفاق السياح الأجانب فى الدولة، من متحصلات الصادرات، من استلام استثمارات أجنبية، وهكذا. فعلى سبيل المثال، افترض أن منشأة أمريكية مصدرة

إلى إنجلترا يدفع لها بالجنيهات الاسترلينية (عملة إنجلترا). فالمصدر الأمريكى سيقوم عندئذ ببيع هذه الجنيهات مقابل دولارات إلى مقيم أمريكى الذى سيزور بريطانيا، إلى منشأة أمريكية تريد أن تستورد من بريطانيا وتدفع بالجنيهات، أو إلى مستثمر أمريكى الذى يريد أن يستثمر فى انجلترا ويحتاج إلى جنيهات استرلينية لعمل الاستثمار.

وهكذا، البنوك التجارية للدولة تعمل كبيوت مقاصة فى الصرف الأجنبى المطلوب والمعروض فى معرض المعاملات الخارجية بواسطة المقيمين فى الدولة. فى غياب هذه الوظيفة، فإن المستورد الأمريكى الذى يحتاج إلى جنيهات بريطانية، على سبيل المثال، سيكون عليه أن يبحث عن مصدر أمريكى بجنيهات للبيع. هذا سيكون مضيعاً للوقت وغير كفء، وسيكون عمليا مساو للعودة إلى تجارة المقايضة.

تلك البنوك التجارية الأمريكية التى تجد نفسها بعرض زائد من الجنيهات الاسترلينية ستبيع جنيهاتها الزائدة (عند طريق وساطة سماسرة الصرف الأجنبى) إلى بنوك تجارية أخرى، تعانى مؤقتا من نقص فى الجنيهات الاسترلينية التى تحتاجها لإشباع طلب عملائها على الاسترلينى. فى التحليل الأخير، إذن، الدولة تدفع عن انفاقها على السياحة فى الخارج، وارداتها، استثماراتها فى الخارج، وهكذا، بمتحصلاتها من الصرف الأجنبى من السياحة، من الصادرات، ومن استلام استثمارات أجنبية.

وإذا كان مجموع طلب الدولة على الصرف الأجنبى فى معرض معاملاتها الخارجية يفوق مجموع متحصلاتها من الصرف الأجنبى، فإن السعر الذى تستبدل على أساسه العملات الواحدة بالأخرى سيكون عليه أن يرتفع (كما

سنبين فى القسم التالى) ليوازن مجموع الكميات المطلوبة والمعروضة. وإذا كان مثل هذا التعديل فى أسعار الصرف لم يسمح به، فإن البنوك التجارية للدولة سيكون عليها أن تقترض من البنك المركزى للدولة. البنك المركزى للدولة سيعمل عندئذ «كملجأ أخير للاقراض» ويخفض احتياطياته من الصرف الأجنبى. ومن الناحية الأخرى، إذا كانت الدولة تولد فائض عرض من الصرف الأجنبى فى معرض معاملاتها التجارية مع الدول الأخرى (وإذا كان التعديل فى سعر الصرف لم يسمح به)، فإن هذا العرض الزائد سيستبدل بالعملة القومية لدى البنك المركزى للدولة، ومن ثم يزيد احتياطيات الدولة من العملة الأجنبية.

ونظراً للمركز الخاص للدولار الأمريكى كعملة دولية فضلا عنه كعملة قومية، فإن المستوردين والمقيمين الأمريكيين الراغبين فى عمل استثمارات فى الخارج يمكنهم أن يدفعوا بالدولار. عندئذ إنهم المصدرين ومستلمى الاستثمار الإنجليز هم الذين سيكون عليهم أن يستبدلوا الدولارات مقابل جنيهات فى إنجلترا. وبالمثل، المصدرين ومستلمى الاستثمارات الأجنبية الأمريكيين قد يستلزموا الدفع بالدولارات. عندئذ إنهم المستوردين أو المستثمرين الإنجليز هم الذين سيكون عليهم أن يستبدلوا جنيهاتهم مقابل دولارات فى لندن. هذا يجعل المراكز النقدية الأخرى، خلاف نيويورك أكبر نسبيا مما كان يمكن أن تكون لو أن الحال كان غير ذلك.

بالنسبة للعالم ككل، مجموع الصرف الأجنبى المتاجر قد قدر بأنه يزيد على ١ ترليون دولار يوميا. ومع ذلك فإن معظم هذه المعاملات فى الصرف الأجنبى تتم عن طريق الخصم من والإضافة إلى حسابات البنوك بدلا منه عن طريق مبادلات فعلية للعملة. على سبيل المثال، المستورد الأمريكى سيدفع مقابل البضائع الإنجليزية عن طريق الخصم من حسابه لدى بنكه الأمريكى. والأخير سيقوم عندئذ

بإصدار تعليماته إلى بنكه المراسل فى انجلترا ليضيف إلى حساب المصدر الإنجليزى القيمة المساوية بالجنيه الاسترلينى للبضائع.

٢- تقديم الائتمان للتجارة الخارجية

وظيفة أخرى لأسواق الصرف الأجنبى هى وظيفة الائتمان Credit function. الائتمان يحتاج إليه عادة عندما تكون السلع أو البضاعة فى ترانزيت Transit، وليسمح أيضا للمشترى بالوقت الكافى لكى يبيع البضائع ويدفع الثمن. بشكل عام، المصدرين يسمحون بـ ٩٠ يوم للمستورد لكى يدفع. ومع ذلك، المصدر يقوم عادة بخصم التزام المستورد بالدفع لدى القسم الخارجى لبنكه التجارى. وكنتيجة لذلك، يتسلم المصدر مدفوعا فى الحال، والبنك سيقوم مؤخراً بتحصيل المدفوع من المستورد عندما يستحق موعده.

٣- تزويد التسهيلات للتغطية والمضاربة

لاتزال هناك وظيفة أخرى لأسواق الصرف الأجنبى ألا وهى أن تزود التسهيلات للتغطية Hedging والمضاربة Speculation. هذه تساهم إلى حد كبير بالجزء الأكبر من تجارة الصرف الأجنبى اليوم وستناقش فى قسم تالٍ بعد أن نقوم بتعريف أسعار الصرف الأجنبى ونبين كيف تتحدد فى الأسواق الحرة.

مع خدمة التليفون الدولى فى أى مكان فى العالم، فإن أسواق الصرف الأجنبى قد أصبحت فى الحقيقة عالمية global بمعنى أن معاملات العملة Currency transaction الآن تستلزم فقط إجراء مكالمة تليفونية بسيطة وتتم على مدار الأربعة وعشرين ساعة يوميا. فعندما تنهى البنوك يوم عملها العادى فى سان فرانسيسكو ولوس انجليز، فإنها تفتح أبوابها فى سنغافورة، وهونج كونج، وسيدنى، وطوكيو؛ وفى الوقت الذى تنهى فيه البنوك الأخيرة يوم عملها العادى، فإن البنوك

تفتح أبوابها فى لندن، وباريس، وزيورخ، وفرانكفورت، وميلان؛ وقبل أن تقفل الأخيرة أبوابها، تكون بنوك نيويورك وشيكاغو قد فتحت أبوابها.

نظراً للتحسينات الكبيرة فى وسائل الاتصال، وتحرير المعاملات المالية من القيود، وعدم التوازن التجارى الضخم بين الدول الصناعية الرئيسية، فقد نمت سوق الصرف الأجنبى بسرعة فائقة خلال العقد الأخير. اليوم أكثر من ١ ترليون دولار تتاجر يومياً فى أسواق الصرف الأجنبى حول العالم. وأكبر الأسواق هى سوق لندن بمعاملات تزيد عن ٣٠٠ بليون دولار من الصرف الأجنبى المتاجر يوميا، تليها نيويورك بمعاملات فى حدود ١٩٠ بليون دولار، وطوكيو بمعاملات تصل إلى ٣٠ بليون دولار. وتتاجر مقادير أصغر كثيراً فى الأسواق الاقليمية الأصغر.

ومن القدر الكلى المتاجر يوميا من الصرف الأجنبى، نجد أن حوالى ٤٥ ٪ فى دولارات أمريكية، ١٤ ٪ فى ين يابانى، ١٣ ٪ فى ماركات المانية، ٧٪ فى جنيهات استرلينية، ١٠ ٪ فى فرنكات سويسرية، ٢ ٪ فى فرنكات فرنسية، ١ ٪ فى دولارات كندية. وتساهم كافة العملات الأخرى بمجموع موحد قدره ٨ ٪ فقط من مجموع الصرف الأجنبى المتاجر يوميا.

ويلاحظ أن ١٠ ٪ فقط من الصرف الأجنبى المتاجر يوما الآن فى أسواق الصرف الأجنبى هو الذى يمول أشكال تقليدية من التجارة والاستثمارات الدولية. الباقى يمثل معاملات بواسطة مضاربين الذين يشترون أو يبيعون عملات توقعا بأنه بإمكانهم تحقيق مكاسب سريعة عن طريق توقع حدوث تغيرات فى القيمة النسبية للعملات. وقد إزداد حجم هذه المعاملات بسرعة كبيرة فى السنوات الحديثة بمساعدة التحسن الكبير فى وسائل الاتصال ووجود سوق للصرف الأجنبى على مدار الـ ٢٤ ساعة يوميا حول العالم.

١١-٣ : أسعار الصرف الأجنبى

فى هذا القسم، سنقوم أولا بتعريف أسعار الصرف ونبين كيف تتحدد فى ظل نظام لأسعار الصرف المرنة. بعدئذ نشرح كيف تسوى أسعار الصرف ما بين العملات بواسطة المراجحة بين المراكز النقدية المختلفة. عقب ذلك، نميز بين أسعار الصرف العاجل والآجل ونفحص أهميتها.

أسعار الصرف التوازنية

سعر الصرف exchange rate بين عملتين هو ببساطة سعر إحدى العملتين بدلالة الأخرى. وحيث أن هناك عملتين، فإن السعر يمكن أن يعبر عنه بدلالة إحداهما أو الأخرى. وليست هناك قاعدة عامة لحساب أسعار الصرف الأجنبى. والتقليد المعتاد فى معظم البلاد هو أن تسعر العملات الأجنبية بدلالة عدد الوحدات من العملة المحلية التى تلزم للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية. وهكذا، ففى الولايات المتحدة مثلا، السعر بالنسبة للمارك الألمانى مثلا (الدوتش مارك) سيحسب على أساس ١ مارك = ٥٠ سنت، بينما فى ألمانيا سيقال أن ١ دولار = ٢ مارك. ولكن هناك استثناءات لهذا التقليد، لعل أهمها هو مايجرى عليه العمل فى انجلترا، حيث تحسب أسعار الصرف عادة بدلالة عدد الوحدات من العملة الأجنبية اللازمة للحصول على ١ جنيه استرلينى. وبالرغم من أن هذا التعريف لسعر الصرف يستخدم أحياناً، فإننا سنستخدم التعريف الأول، أو السعر بالعملة المحلية للعملة الأجنبية. فى العالم الحقيقى، التعريف المعين لسعر الصرف المستخدم عادة ما يوضح لتجنب حدوث أى لبس.

الآن لمعرفة الطريقة التى يتحدد بها سعر الصرف، دعنا نفترض للتبسيط، نموذجاً مكون من بلدين اثنين فقط، حيث كافة أسواق الصرف الأجنبى الجزئية

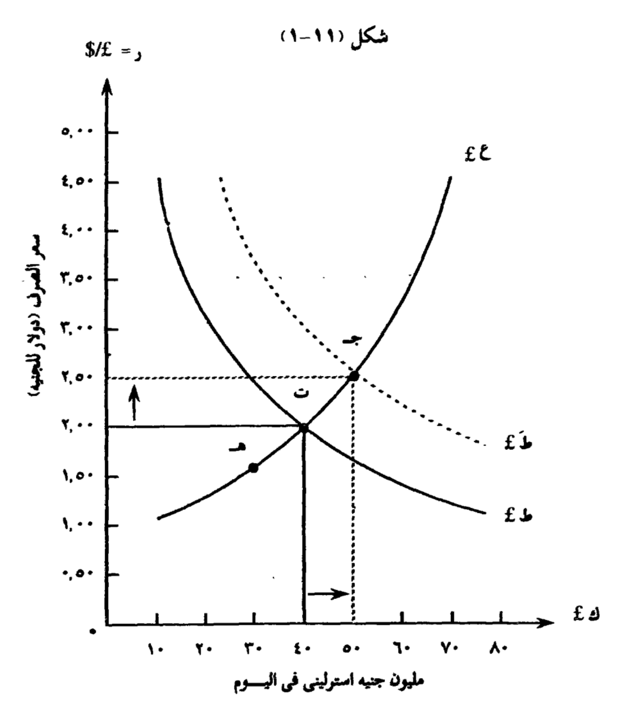
يمكن أن تندمج فى سوق واحدة مع كون إحدى العملات تشترى، والعملة الأخرى تعمل «كنقود».

وتبعاً لذلك، افترض للتبسيط أنه توجد دولتين فقط، هما الولايات المتحدة وانجلترا، مع كون الدولار ($) هو العملة المحلية والجنية الاسترلينى (£) هو العملة الأجنبية. سعر الصرف ما بين الدولار والجنيه الاسترلينى (ر) يكون مساوياً لعدد الدولارات اللازمة لشراء جنيه استرلينى واحد. أى أن ر = ($/£). فعلى سبيل المثال، إذا كان ر = ($/£) = ٢، فإن هذا يعنى أنه يلزم ٢ دولار لشراء ١ جنيه استرلينى.

فى ظل نظام سعر الصرف المرن Flexible exchange rate system من النوع الذى لدينا اليوم، سعر الصرف بين الدولار والجنيه الاسترلينى (ر) يتحدد، تماما مثل سعر أى سلعة، بتقاطع منحنيات طلب وعرض السوق للجنيهات الاسترلينية. هذا قد بين فى شكل (١١-١) حيث يقيس المحور الرأسى سعر الجنية الاسترلينى مقدراً بالدولارات، أو سعر الصرف، ر=($/£)، ويقيس المحور الأفقى كمية الجنيهات الإسترلينية، ك £. منحنيات طلب وعرض السوق للجنيهات الاسترلينية تتقاطع عند نقطة ت، معرفة سعر الصرف التوازنى ر =($/£) = ٢ الذى تكون عنده كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة والكمية المعروضة متساوية عند ٤٠ مليون جنيه استرلينى فى اليوم.

عند سعر صرف أعلى، كمية الجنيهات الاسترلينية المعروضة تفوق الكمية المطلوبة، وسعر الصرف سيهبط نحو السعر التوازنى، ر = ٢. وعند سعر صرف أدنى من ر = ٢، كمية الجنيهات الإسترلينية المطلوبة تفوق الكمية المعروضة، وسعر الصرف سيرتفع نحو السعر التوازنى، ر = ٢. وإذا كان سعر الصرف لم يسمح له

شكل (١١-١)



بأن يرتفع إلى مستواه التوازنى (كما فى ظل نظام سعر الصرف الثابت الذى كان سائداً حتى مارس ١٩٧٣)، عندئذ إما أن القيود ستحتاج لأن تفرض على الطلب على الجنيهات الاسترلينية بواسطة المقيمين الأمريكيين، أو أنه سيكون على البنك المركزى الأمريكى (بنك الاحتياطى الفيدرالى) أن يملأ فائض الطلب على الجنيهات الاسترلينية من احتياطياته الدولية.

منحنى طلب الولايات المتحدة على الجنيهات الاسترلينية ينحدر انحداراً سالباً،

موضحاً أنه كلما كان سعر الصرف (ر) منخفضاً كلما كانت الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة المقيمين الأمريكيين كبيرة. السبب هو أنه كلما كان سعر الصرف منخفضا (أى كلما كان عدد الدولارات اللازمة لشراء جنيه استرلينى واحد قليلاً)، كلما كان من الأرخص بالنسبة للولايات المتحدة أن تستورد من وأن تستثمر فى انجلترا، وهكذا كلما كانت الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة المقيمين الأمريكيين كبيرة.

ومن ناحية أخرى، منحنى عرض الولايات المتحدة للجنيهات الاسترلينية ينحدر عادة إنحداراً موجباً (كما فى شكل (١١-١))، موضحاً أنه كلما كان سعر الصرف (ر) مرتفعاً، كلما كانت كمية الجنيهات المكتسبة بواسطة أو الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة كبيرة. السبب هو أنه عند أسعار صرف مرتفعة، المقيمين الانجليز يتسملون دولارات أكثر مقابل كل جنيه من جنيهاتهم. وكنتيجة لذلك، فإنهم يجدون أن السلع والاستثمارات الأمريكية أرخص وأكثر جاذبية، وينفقون أكثر فى الولايات المتحدة، ومن ثم يوردون (يعرضون) جنيهات أكثر إلى الولايات المتحدة.

إذا انتقل منحنى طلب الولايات المتحدة إلى أعلى (على سبيل المثال، كنتيجة لزيادة تفضيل (أذواق) الأمريكيين للسلع البريطانية) وتقاطع مع منحنى عرض الجنيهات عند نقطة جـ (انظر شكل ١١-١)، فإن سعر الصرف التوازنى سيكون ر = ٢,٥، وكمية الجنيهات التوازنية ستكون ٥٠ مليون جنيه استرلينى فى اليوم. إنه يقال عندئذ أن الدولار قد انخفض فى القيمة depreciated طالما أنه يلزم الآن ٢,٥ دولار (بدلا من الـ ٢ دولار السابقة) لشراء جنيه استرلينى واحد. وهكذا، فانخفاض القيمة Depreciation يشير إلى زيادة فى السعر المحلى للعملة الأجنبية.

ومن ناحية أخرى، إذا انتقل منحنى طلب الولايات المتحدة على الجنيهات

الاسترلينية إلى أسفل بحيث يقطع منحنى عرض الولايات المتحدة للاسترليني عند نقطة هـ (انظر شكل ١١-١)، فإن سعر الصرف التوازني سيهبط إلى ر = ١,٥ ، ويقال أن الدولار قد ارتفع في القيمة appreciated (لأن دولارات أقل تكون الآن لازمة لشراء جنيه استرليني واحد). وهكذا فارتفاع القيمة Appreciation يشير إلى انخفاض في السعر المحلى للعملة الأجنبية. وارتفاع قيمة العملة المحلية يعنى انخفاض قيمة العملة الأجنبية والعكس بالعكس.

الانتقالات فى منحنى عرض الولايات المتحدة من الجنيهات الاسترلينية ستؤثر بالمثل على سعر الصرف التوازنى وكمية التوازن من الجنيهات الاسترلينية (هذا متروك للطالب).

أخيراً فى حين أننا قد إختصينا فقط بعملتين للبساطة، إلا أنه فى الواقع العملى توجد أسعار صرف عديدة، واحداً بين كل زوج من العملات. وهكذا، بجانب سعر الصرف بين الدولار الأمريكى والجنيه الاسترلينى، هناك سعر صرف بين الدولار الأمريكى والمارك الألمانى، بين الدولار الأمريكى والفرنك الفرنسى، وبين الجنيه الإسترلينى والمارك الألمانى، وبين المارك الألمانى والفرنك الفرنسى، وبين كل واحد من هذه العملات والين اليابانى، وهكذا. ومع ذلك، فحالما يكون سعر الصرف بين أى عملتين بالنسبة إلى الدولار قد تقرر، فإن سعر الصرف مابين هاتين العملتين نفسهما، أو الأسعار المشتقة Cross rates، يمكن أن يتحدد بسهولة.

على سبيل المثال، إذا كان سعر الصرف ما بين الدولار والجنيه الاسترلينى هو ($/£)=٢ ، وما بين الدولار والمارك الألمانى ($/DM) = ٠,٥ ، عندئذ سعر الصرف ما بين الجنيه الاسترلينى والمارك الألمانى (DM/£) = ٤ (أى يلزم ٤ ماركات

لشراء ١ جنيه استرليني) . بالتحديد،

$$ر = (DM/£) = \frac{\text{قيمة } £}{\text{قيمة } DM} = \frac{(\$/£)}{(\$/DM)} = \frac{٢}{٠,٥} = ٤$$

وحيث أنه على مر الزمن، يمكن لاحدى العملات أن تنخفض فى القيمة بالنسبة إلى بعض العملات وترتفع فى القيمة مقابل عملات أخرى، فإنه عادة ما يحسب «سعر صرف فعال» effective exchange rate. هذا هو عبارة عن المتوسط المرجح لأسعار الصرف ما بين العملة المحلية وعملات أهم الشركاء التجاريين للدولة، مع الأوزان تعطى بواسطة الأهمية النسبية لتجارة الدولة مع كل واحد من هؤلاء الشركاء التجاريين.

المراجحة فى سوق الصرف الأجنبى

سعر الصرف ما بين أى عملتين يبقى واحداً فى المراكز النقدية المختلفة بواسطة المراجحة. هذه تشير إلى شراء عملة فى المركز النقدى الذى تكون فيه رخيصة، للبيع فى الحال (مباشرة) فى المركز النقدى الذى تكون فيه غالية، من أجل تحقيق ربح.

على سبيل المثال، إذا كان سعر الجنيه الاسترلينى ١,٩٩ دولار فى نيويورك، و ٢,٠١ دولار فى لندن، فإن أحد المراجحين (عادة عميل صرف أجنبى لبنك تجارى) سيشترى جنيهات استرلينية بسعر ١,٩٩ دولار فى نيويورك ويعيد بيعها فى الحال (مباشرة) فى لندن مقابل ٢,٠١ دولار وبالتالى يحقق ربح قدره ٠,٠٢ دولار للجنيه. وبينما قد تبدو الأرباح للجنيه المحول صغيرة، إلا أنه على عملية بمقدار ١ مليون جنيه استرلينى، الربح سيكون ٢٠,٠٠٠ دولار مقابل عمل بضع دقائق فقط. من هذا الربح يجب أن يخصم تكلفة المكالمة التليفونية عبر الأطلنطى

والتكاليف الأخرى المرتبطة بالمراجحة. وحيث أن هذه التكاليف عادة ما تكون صغيرة جداً، فإننا سنتجاهلها هنا.

ومع ذلك، فعندما تحدث المراجحة، فإن سعر الصرف ما بين العملتين يميل لأن يسوى في المركزين النقديين. وفي مثالنا السابق، نرى أن المراجحة تزيد الطلب على الجنيه الاسترليني في نيويورك، وبالتالي تمارس ضغطاً صعودياً على سعر الجنيه الاسترليني في نيويورك. وفي نفس الوقت، بيع الجنيهات الاسترلينية في لندن يزيد عرض الجنيهات الاسترلينية هناك، ومن ثم يمارس ضغطاً نزولياً على سعر الجنيه الاسترليني في لندن. هذا يستمر حتى يصبح سعر الجنيه الاسترليني بسرعة متساويا في نيويورك ولندن (وليكن مثلا عند ١ جنيه استرليني= ٢ دولار)، ومن ثم تزيل إمكانية تحقيق ربح من القيام بعمليات مراجحة أكثر.

في الواقع، العمليات من هذا النوع شائعة جداً في أسواق العملة، نظراً لأن النقود هي أكثر السلع تجانسا، ولأن تكاليف المراجحة تكون صغيرة جداً بالنسبة إلى مقادير النقود التي قد تتاجر. وعلاوة على ذلك، فإن عنصر الزمن يكاد أن يختفي عملياً عن طريق سرعة التحويلات التلكسية أو بالتليفون الدولي. وكنتيجة لذلك، فإن أسواق الصرف الأجنبي حول العالم، باستثناء عندما تتدخل الرقابة على الصرف أو نواقص السوق الأخرى، قد وحدت بالكامل بواسطة نشاطات المراجحين.

وعندما تتضمن المراجحة عملتين ومركزين نقديين فقط، كما في المثال السابق، فإنه يكون لدينا «مراجحة ثنائية» Two-point arbitrage. وعندما تتضمن المراجحة ثلاث عملات وثلاث مراكز نقدية، فإنه يكون لدينا «مراجحة ثلاثية» Three-point arbitrage أو «مثلثة» Triangular. وبينما المراجحة المثلثة ليست

شائعة جداً، فإنها تعمل بنفس الطريقة لتضمن أسعار صرف مشتقة متوافقة ما بين الثلاث عملات فى الثلاثة مراكز نقدية. على سبيل المثال، افترض أن أسعار الصرف هى كما يلى :

١ جنيه إسترلينى	=	٢ دولار	فى نيويورك
١ مارك	=	٠,٢ جنيه إسترلينى	فى لندن
١ دولار	=	٢,٥ مارك	فى فرانكفورت

هنا الأسعار المشتقة للصرف تكون متوافقة لأن ١جنيه استرلينى = ٢دولار = ٥ مارك ألمانى، ولاتوجد هناك إمكانية لمراجحة مربحة. ومع ذلك، إذا كان سعر الجنيه الاسترلينى هو ١,٩٦ دولار فى نيويورك، مع أسعار الصرف الأخرى كما هو مبين عاليه، عندئذ سيكون من المجزى أن تستخدم ١,٩٦ دولار لشراء ١جنيه استرلينى فى نيويورك، وتستخدم الـ ١ جنيه استرلينى لشراء ٥ ماركات فى لندن، وتستبدل الـــ ٥ ماركات مقابل ٢ دولار فى فرانكفورت، وبالتالى تحقق ربحاً قدره ٠,٠٤ دولار على كل جنيه محول بهذه الطريقة. ومن ناحية أخرى، إذا كان سعر الجنيه الاسترلينى ٢,٠٤ دولار فى نيويورك، فإنه سيكون من المجزى أن تفعل العكس تماما، أى تستخدم ٢ دولار لشراء ٥ ماركات فى فرانكفورت، تستبدل الـ ٥ ماركات مقابل ١ جنيه استرلينى فى لندن، وتستبدل الـ ١ جنيه استرلينى مقابل ٢,٠٤ دولار فى نيويورك، وبالتالى تحقق ربحاً قدره ٠,٠٤ دلاور على كل جنيه تم تحويله هكذا.

وكما فى حالة المراجحة الثنائية، المراجحة المثلثة تزيد الطلب على العملة فى المركز النقدى حيث تكون العملة رخيصة، وتزيد عرض العملة فى المركز النقدى

حيث تكون العملة غالية، وبسرعة تزيل أسعار الصرف غير المتوافقة وإمكانية تحقيق ربح من القيام بعمليات مراجحة أكثر.

وكنتيجة لذلك، تعمل المراجحة بسرعة على مساواة أسعار الصرف بالنسبة لكل زوج من العملات وتتمخض عن أسعار صرف مشتقة متوافقة بين كافة الأزواج من العملات، ومن ثم توحد جميع المراكز النقدية الدولية فى سوق واحدة.

أسعار الصرف العاجل والآجل

النوع الشائع لمعاملة الصرف الأجنبى تتضمن دفع واستلام الصرف الأجنبى فى خلال يومين من أيام العمل بعد اليوم الذى تم فيه الاتفاق على المعاملة. فترة اليومين تعطى وقت كاف للأطراف بأن يرسلوا تعليمات للخصم من والاضافة إلى حسابات البنوك المناسبة فى الداخل والخارج. هذا النوع من المعاملة يسمى «معاملة عاجلة» spot transaction، وسعر الصرف الذى تتم على أساسه المعاملة يسمى «السعرالعاجل» Spot rate. سعر الصرف ر =($/£)=٢ فى شكل (١١-١) السابق هو سعر عاجل.

بجانب المعاملات العاجلة، هناك «معاملات آجلة» Forward transactions. المعاملات الآجلة تتضمن إتفاق اليوم على شراء أو بيع قدر محدد من العملة الأجنبية فى تاريخ محدد فى المستقبل بسعر يتفق عليه اليوم (السعر الآجل). فعلى سبيل المثال، يستطيع أحد رجال الأعمال أن يدخل فى اتفاق اليوم (مع بنك) لشراء ١٠٠٠ جنيه استرلينى تسليم ثلاثة أشهر من اليوم بسعر ١ جنيه استرلينى = ٢,٠٢ دولار. لاحظ أنه لم تدفع أى عملة فى وقت توقيع العقد (فيما عدا هامش الضمان المعتاد ١٠٪). بعد ثلاثة أشهر، يحصل رجل الأعمال على

الـ ١٠٠٠ جنيه استرلينى مقابل ٢٠٢٠ دولار، بغض النظر عن ماهية السعر العاجل للاسترلينى فى ذاك الوقت. العقد الآجل النمطى هو لشهر واحد، ثلاثة أشهر، أو ستة أشهر، مع كون الثلاثة أشهر هو الأكثر شيوعاً. العقود الآجلة لفترات أطول ليست شائعة بسبب عدم التأكد الكبير الذى تتضمنه. ومع ذلك، العقود الآجلة. يمكن أن تجدد لفترة واحدة أو أكثر عندما يحين أجلها. فيما يلى، سنختص كلية بعقود وأسعار آجلة لثلاثة أشهر، ولكن الاجراء سيكون هو نفسه بالنسبة للعقود الآجلة، ذات المدد المختلفة.

سعر الصرف الآجل التوازنى يتحدد عند تقاطع منحنيا طلب السوق وعرض السوق للصرف الأجنبى للتسليم الآجل. والطلب على، وعرض الصرف الأجنبى الآجل ينشأ فى معرض عمليات التغطية، مضاربة الصرف الأجنبى، ومراجحة الفائدة المغطاة. هذه فضلاً عن العلاقة الوثيقة بين السعر العاجل والسعر الآجل، ستناقش فيما بعد فى القسمين التاليين. كل مايحتاج لأن يقال هنا هو أنه، عند أى نقطة زمنية معينة، السعر الآجل يمكن أن يكون مساويا لـ، فوق، أو تحت السعر العاجل المناظر.

إذا كان السعر الآجل تحت السعر العاجل الحالى، فإن العملة الأجنبية يقال أنها تكون بخصم آجل Forward discount بالنسبة للعملة المحلية. ومن الناحية الأخرى، إذا كان السعر الآجل فوق السعر العاجل الحالى، فإن العملة الأجنبية يقال أنها بعلاوة آجلة Forward premium.

على سبيل المثال، إذا كان السعر العاجل للجنيه الاسترلينى هو ٢,٠ دولار والسعر الآجل لثلاثة أشهر هو ١,٩٨ دولار، فإننا نقول أن الجنيه الإسترلينى هو بخصم آجل لثلاثة أشهر ٢ سنت أو ١ ٪ (أو بخصم آجل ٤ ٪ سنويا) بالنسبة إلى

الدولار. ومن الناحية الأخرى، إذا كان السعر العاجل للاسترليني لايزال ٢ دولار، ولكن السعر الآجل لثلاثة أشهر هو بدلا من ذلك ٢,٠٢ دولار، فإنه يقال أن الجنيه الإسترليني هو بعلاوة آجلة ٢ سنت أو ١ ٪ لثلاثة أشهر (أو ٤ ٪ سنويا).

الخصم الآجل (FD) أو العلاوة الآجلة (FP) عادة ما يعبر عنها كنسبة مئوية سنوياً من السعر العاجل المناظر ويمكن أن تحسب رياضياً بالمعادلة :

$$\text{الخصم الآجل أو العلاوة الآجلة} = \frac{\text{السعر الآجل} - \text{السعر العاجل}}{\text{السعر العاجل}} \times ٤ \times ١٠٠$$

الضرب في ٤ هو لكي نعبر عن الخصم الآجل (–) أو العلاوة الآجلة (+) على أساس سنوى، والضرب فى ١٠٠ هو لنعبر عن الخصم الآجل أو العلاوة الآجلة كنسبة مئوية. وهكذا، عندما يكون السعر العاجل للجنيه الاسترليني هو ٢ دولار والسعر الأجل هو ١,٩٨ دولار، فإننا نحصل على :

$$\text{الخصم الآجل (FD)} = \frac{٢,٠ - ١,٩٨}{٢,٠} \times ٤ \times ١٠٠$$

$$= -٠,٠١ \times ٤ \times ١٠٠ = -٤ \%$$

وبالمثل إذا كان السعر العاجل للجنيه الاسترليني = ٢ دولار، والسعر الآجل = ٢,٠٢ دولار :

$$\text{العلاوة الآجلة (FD)} = \frac{٢,٠ - ٢,٠٢}{٢,٠} \times ٤ \times ١٠٠$$

$$= ٠,٠١ \times ٤ \times ١٠٠ = +٤ \%$$

وسوق الصرف العاجل والآجل يكونان معاً سوق الصرف الأجنبي. وهناك سوق صرف عاجل بالنسبة لكل عملة في العالم تقريبا. ومن ناحية أخرى، عدد العملات التى يجرى التعامل فيها بنشاط فى سوق الصرف الآجل صغير نسبياً.

وتوجد أسواق الصرف الآجل المنظمة فقط بالنسبة للعملات التى يجرى التعامل فيها على نطاق واسع مثل الدولار، والاسترلينى، والمارك، والين.

١١-٤ : مخاطر الصرف الآجنبى، التغطية، والمضاربة

فى هذا القسم، نفحص معنى مخاطر الصرف الأجنبى وكيف يمكن تجنبها أوتغطيتها بواسطة الأفراد والمنشآت الذين يكون عملهم الأساسى ليس هو المضاربة. وعندئذ نقوم بمناقشة كيف يحاول المضاربون أن يحققوا ربح عن طريق محاولة توقع أسعار الصرف الأجنبى فى المستقبل.

مخاطر الصرف الأجنبى

بمرور الوقت، منحنيات طلب وعرض الدولة للصرف الأجنبى تنتقل، مما ينتج عنه تغيرات متكررة فى السعر العاجل (والآجل). ومنحنيات طلب وعرض الدولة من الصرف الأجنبى تنتقل على مر الزمن كنتيجة لتغيرات فى الأذواق بالنسبة للمنتجات المحلية والأجنبية فى الدولة وفى الخارج، لاختلاف معدلات النمو والتضخم فى الدول المختلفة، التغيرات فى المعدلات النسبية للفائدة، تغير التوقعات، وما إلى ذلك.

على سبيل المثال، إذا زاد تفضيل (أذواق) الأمريكيين للمنتجات البريطانية، فإن الطلب على الجنيهات الاسترلينية سيزيد (منحنى الطلب ينتقل إلى أعلى)، مؤدياً إلى ارتفاع فى سعر الصرف (أى انخفاض فى قيمة الدولار). ومن ناحية أخرى، معدل أدنى للتضخم فى الولايات المتحدة عنه فى انجلترا يؤدى إلى أن تصبح المنتجات الأمريكية أرخص بالنسبة للمقيمين الانجليز. هذا يميل لأن يزيد عرض الولايات المتحدة من الجنيهات الاسترلينية (منحنى العرض ينتقل إلى

اليمين) ويسبب انخفاضاً فى سعر الصرف (أى ارتفاع فى قيمة الدولار)، أوببساطة التوقعات بأن يصبح الدولار أقوى قد تؤدى إلى ارتفاع قيمة الدولار. باختصار، فى عالم ديناميكى ومتغير، أسعار الصرف تتغير مراراً وتكراراً، عاكسة التغير المستمر فى القوى الاقتصادية العديدة الموجودة آنياً فى العمل.

وتشير الإحصاءات إلى وجود تغيرات كبيرة فى أسعار الصرف اليومية بين الدولار الأمريكى والعملات الدولية الأخرى الرئيسية من ١٩٨٠ إلى ١٩٩٣. فقد حدث ارتفاع حاد فى قيمة الدولار الأمريكى بالنسبة إلى هذه العملات من بداية ١٩٨٠ (بالنسبة للين منذ ١٩٨١) وحتى بداية ١٩٨٥، وانخفاض كبير من بداية ١٩٨٥ إلى آخر ١٩٨٧.

التغيرات المتكررة والكبيرة نسبياً فى أسعار الصرف تفرض مخاطر صرف أجنبى على جميع الأفراد، والمنشآت، والبنوك الذين يكون عليهم أن يؤدوا أو يتسلموا مدفوعات فى المستقبل مقومة بعملة أجنبية. فعلى سبيل المثال، افترض أن مستورد أمريكى يشترى ما قيمته ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى بضاعة من انجلترا وعليه أن يدفع ثمنها فى خلال ثلاثة أشهر بالجنية الاسترلينى. فإذا كان السعر العاجل الحالى للجنيه الاسترلينى هو ر = (£/$) = ٢، فإن القيمة الدولارية الجارية للمدفوع الذى يجب أن يؤديه فى خلال ثلاثة أشهر تكون هى ٢٠٠,٠٠٠ دولار. ومع ذلك، فى خلال ثلاثة أشهر السعر العاجل قد يتغير إلى ر = (£/$) = ٢,١٠، عندئذ سيكون عليه أن يدفع ٢١٠,٠٠٠ دولار، أو ١٠,٠٠٠ دولار أكثر، لوارداته. بطبيعة الحال، فى خلال ثلاثة أشهر، السعر العاجل قد يكون ر = (£/$) = ١,٩٠، وفى هذه الحالة سيكون عليه أن يدفع فقط ١٩٠,٠٠٠ دولار أو ١٠,٠٠٠ دولار أقل مما كان يتوقع. ومع ذلك، فإن المستورد لديه ما يكفية ويشغل باله بالنسبة لعمله المتعلق بالاستيراد ولاينقصه أن

يشغل باله أيضا بهذه المخاطر المرتبطة بالصرف الأجنبى. وكنتيجة لذلك، فإنه سيريد عادة أن يؤمن نفسه ضد احتمال حدوث ارتفاع فى سعر صرف الجنيه الاسترلينى (أى زيادة فى السعر العاجل) فى خلال ثلاثة أشهر.

وبالمثل، المصدر الامريكى الذى يتوقع أن يستلم مدفوعا قدره ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى، فى ثلاثة أشهر سيستلم فقط ١٩٠,٠٠٠ دولار (بدلا من ٢٠٠,٠٠٠ دولار التى كان يتوقعها على أساس السعر العاجل اليوم ر =($/£)=٢) إذا كان السعر العاجل فى ثلاثة أشهر هو ر = ($/£) = ١,٩٠ . مرة أخرى، السعر العاجل قد يكون أعلى فى خلال ثلاثة أشهر مما هو اليوم حتى أن المصدر يتسلم أكثر مما كان يتوقع. ومع ذلك، فالمصدر، مثل المستورد، سيريد عادة أن يتجنب (بتكلفة صغيرة) مخاطر الصرف الأجنبى التى يواجهها.

مثال آخر، لمستثمر أمريكى يشترى جنيهات استرلينية بالسعر العاجل اليوم لكى يستثمر فى أذونات خزانة بريطانية لمدة ثلاثة أشهر تدفع سعر فائدة أعلى من أذونات الخزانة الامريكية. ومع ذلك، ففى خلال ثلاثة أشهر، عندما يريد أن يحول الجنيهات الاسترلينية مرة أخرى إلى دولارات، فإن السعر العاجل قد يكون قد انخفض بقدر كاف ليمحو معظم الفائدة الأكثر المكتسبة على أذونات الخزانة البريطانية أو حتى قد تحدث خسارة.

إن ما تبينه هذه الأمثلة الثلاثة بوضوح هو أنه حيثما يكون من الضرورى أداء أو استلام مدفوع بعملة أجنبية، فإنه تكون هناك مخاطرة صرف أجنبى، أو مايسمى «مركز مكشوف» Open position، لأن أسعار الصرف العاجلة تتقلب على مر الزمن. بوجه عام، رجال الأعمال يكونون متجنبون للمخاطر وسيريدون أن يتجنبوا أو يؤمنوا أنفسهم ضد مخاطر صرفهم الأجنبى (لاحظ أن المراجحة لاتتضمن أى

مخاطر صرف أجنبى حيث أن العملة تشترى بالسعر الأرخص فى أحد المراكز النقدية ليعاد بيعها فى الحال بالسعر الأعلى فى مركز نقدى آخر). مخاطر الصرف الأجنبى تنشأ ليس فقط من معاملات تتضمن مدفوعات أو متحصلات مستقبلية بعملة أجنبية (مخاطر معاملات transaction exposure)، وإنما أيضا من الحاجة إلى تقويم المخزون والأصول المحتفظ بها فى الخارج بدلالة العملة المحلية للتضمين فى الميزانية الموحدة للمنشأة (مخاطر ترجمة أو محاسبية transaltion or accounting exposure)، وفى تقدير القيمة بالعملة المحلية للأربحية المستقبلة للمنشأة (مخاطر اقتصادية economic exposure). وفيما يلى، سنركز على مخاطر المعاملات.

التغطية Hedging

التغطية تشير إلى تجنب مخاطر الصرف الأجنبى، أو تغطية مركز مكشوف بعملة أجنبية. على سبيل المثال، المستورد فى المثال السابق يمكن أن يقترض ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى بسعر الصرف العاجل الحاضر وقدره = ($/£) = ٢ ويترك هذا المبلغ مودعاً فى أحد البنوك (ليكسب فائدة) لمدة ثلاثة أشهر، عندما يستحق مدفوعه. بعمل هذا، فإن المستورد يتجنب خطر احتمال أن يكون سعر الصرف العاجل فى خلال ثلاثة أشهر أعلى من السعر العاجل اليوم، وأنه سيكون عليه أن يدفع أكثر من ٢٠٠,٠٠٠ دولار لوارداته. تكلفة تأمين نفسه ضد مخاطر الصرق الأجنبى بهذه الطريقة هى الفرق الموجب بين سعر الفائدة الذى يكون عليه أن يدفعه على قرضه البالغ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى وسعر الفائدة الأدنى الذى يكسبه على وديعته وقدرها ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى.و بالمثل ، يستطيع المصدر أن يقترض ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى اليوم، ويقوم بمبادلة هذا المبلغ

مقابل ٢٠٠,٠٠٠ دولار بالسعر العاجل اليوم وقدره ر = ($/£) = ٢، ويقوم بإيداع الـ ٢٠٠,٠٠٠ دولار فى أحد البنوك ليكسب فائدة. بعد ثلاثة أشهر، المصدر سيسدد قرضه البالغ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى بدفع الـ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى التى يتسلمها. تكلفة تجنب مخاطر الصرف الأجنبى بهذا الاسلوب تكون، مرة أخرى، مساوية للفرق الموجب بين سعر فائدة الاقتراض و سعر فائدة الايداع.

ومع ذلك، فإن تغطية مخاطر الصرف الأجنبى فى السوق العاجلة كما هو موضح عاليه لها عيب خطير جدا. فرجل الأعمال أو المستثمر يجب أن يقترض أو يربط (يجمد) أمواله الشخصية لمدة ثلاثة أشهر. لتجنب هذا، فإن التغطية عادة ما تتم فى السوق الآجلة، حيث لايلزم اقتراض أو تجميد أموال. وهكذا، يستطيع المستورد أن يشترى جنيهات استرلينية شراء آجل للتسليم (والدفع) بعد ثلاثة أشهر بالسعر الآجل لثلاثة أشهر اليوم. فإذا كان الجنيه الاسترلينى هو بعلاوة آجلة لمدة لثلاثة أشهر ٤ ٪ فى السنة، فإنه سيكون على المستورد أن يدفع ٢٠٢,٠٠٠ دولار فى ثلاثة أشهر مقابل الـ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى التى يحتاجها ليدفع عن وارداته. لذلك، فإن تكلفة التغطية ستكون : ٢,٠٠٠ دولار (١ ٪ من ٢٠٠,٠٠٠ دولار للثلاثة أشهر).

وبالمثل، يستطيع المصدر أن يبيع جنيهات استرلينية بيعا آجلا للتسليم (والدفع) بعد ثلاثة أشهر بالسعر الآجل لثلاثة أشهر اليوم، توقعاً بأنه سيتسلم المدفوع وقدره ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى مقابل صادراته. وحيث أنه لم يحدث تحويل لأموال حتى تمر ثلاثة أشهر، فإن المستورد لن يحتاج لأن يقترض أو يجمد أمواله الشخصية الآن. فإذا كان الجنيه الإسترلينى هو بخصم آجل لثلاثة أشهر ٤ ٪

فى السنة، فإن المصدر سيحصل فقط على ١٩٨,٠٠٠ دولار مقابل الـ ١٠٠,٠٠٠ جنيه استرلينى التى يسلمها بعد ثلاثة أشهر. ومن ناحية أخرى، إذا كان الجنيه الاسترلينى هو بعلاوة آجلة ٤٪ فى السنة، فإن المصدر سيتسلم ٢٠٢,٠٠٠ دولار بعد ثلاثة أشهر بالتأكيد عن طريق التغطية.

فى عالم ملئ بعدم تأكد الصرف الأجنبى، مقدرة التجار والمستثمرين على التغطية تسهل بشدة التدفق الدولى للتجارة والاستثمارات. بدون التغطية ستكون هناك تدفقات رؤوس أموال أصغر، تجارة وتخصص فى الانتاج أقل، وفوائد أصغر من التجارة. لاحظ أن المنشأة الكبيرة، مثل الشركة متعددة الجنسية، التى يكون عليها أن تدفع وتتسلم عدد كبير من المدفوعات بنفس العملة الأجنبية فى نفس الوقت فى المستقبل تحتاج فقط لتغطية صافى مركزها المكشوف. وبالمثل، البنك يكون له مركز مكشوف فقط بمقدار صافى رصيده عن المدفوعات والمتحصلات المستقبلية المتعاقد عليها فى كل عملة أجنبية فى كل تاريخ مستقبل. البنك يقفل أكبر قدر ممكن من مركزه المكشوف بالتعامل مع البنوك الأخرى (عن طريق سماسرة الصرف الأجنبى)، وقد يغطى الباقى فى سوق الصرف العاجل.

المضاربة Speculation

المضاربة هى عكس التغطية. فعلى حين أن المغطى Hedger يسعى إلى تغطية مخاطر صرف أجنبى، فإن المضارب يقبل وحتى يسعى إلى تعريض نفسه لمخاطر صرف أجنبى، أو لمركز مكشوف بعملة أجنبية، على أمل أن يحقق ربحا. فإذا توقع المضارب بصدق التغيرات المستقبلة فى أسعار الصرف العاجل، فإنه يحقق ربح؛ وخلاف ذلك فإنه يتحمل خسارة. وكما فى حالة التغطية، المضاربة يمكن أن تحدث فى سوق الصرف العاجل أو الآجل - عادة فى السوق الآجل. إننا نبدأ بفحص المضاربة فى السوق العاجل.

إذا كان مضارباً يعتقد أن السعر العاجل لعملة أجنبية معينة سيرتفع، فإنه يمكنه أن يشترى العملة الآن ويحتفظ بها كوديعة فى بنك ليعيد بيعها فيما بعد. فإذا كان المضارب صحيحاً، وارتفع السعر العاجل فعلا، فإنه يكسب ربح على كل وحدة من العملة الأجنبية مساو للفرق بين السعر العاجل الأدنى السابق الذى اشترى على أساسه العملة الأجنبية والسعر العاجل الأعلى التالى الذى يعيد على أساسه بيعها. وإذا كان المضارب مخطأ وانخفض السعر العاجل بدلا من ذلك، فإنه يتحمل خسارة لأنه يجب أن يعيد بيع العملة الأجنبية بسعر أدنى من سعر الشراء.

ومن ناحية أخرى، إذا اعتقد المضارب أن السعر العاجل سينخفض، فإنه يقترض العملة الأجنبية لمدة ثلاثة أشهر، وفى الحال يستبدلها بعملة محلية بالسعر العاجل السائد، ويودع العملة المحلية فى بنك ليكسب فائدة. بعد ثلاثة أشهر، إذا كان السعر العاجل على العملة الأجنبية أدنى، كما توقع، فإنه يكسب ربحاً عن طريق شراء العملة (ليسدد قرضه بالصرف الأجنبى) بالسعر العاجل الأدنى. (بطبيعة الحال، لكى يكسب المضارب ربح، فإن السعر العاجل الجديد يجب أن يكون أدنى من السعر العاجل السابق بقدر كاف لكى يتغلب أيضا على احتمال ارتفاع سعر الفائدة المدفوع على القرض بالعملة الأجنبية عن سعر الفائدة على الوديعة بالعملة المحلية). وإذا كان السعر العاجل فى ثلاثة أشهر أعلى بدلا من أن يكون أدنى، فإن المضارب يتحمل خسارة.

فى كلا المثالين السابقين، المضارب يعمل فى سوق الصرف العاجل وإما أن يكون عليه أن يربط أمواله الشخصية أو أن يكون عليه أن يقترض ليضارب. إنه لتجنب هذا العيب الخطير أن المضاربة، مثل التغطية، عادة ما تتم فى السوق الآجلة. على سبيل المثال، إذا كان المضارب يعتقد أن السعر العاجل لعملة أجنبية

معينة سيكون أعلى فى خلال ثلاثة أشهر من سعرها الآجل الحالى لثلاثة أشهر، فإنه يشترى قدر معين من العملة الأجنبية شراء آجل للتسليم (والدفع) بعد ثلاثة أشهر. وبعد ثلاثة أشهر، إذا كان صحيحا، فإنه يتسلم العملة الأجنبية بالسعر الآجل الأدنى المتفق عليه ويعيد بيعها فى الحال بالسعر العاجل الأعلى، ومن ثم يحقق ربح. بطبيعة الحال، إذا كان المضارب مخطأً وكان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر أدنى من السعر الآجل المتفق عليه، فإنه يتحمل خسارة. فى أى حال، لايتم دفع أو استلام عملة حتى تنتهى الثلاثة أشهر (فيما عدا هامش الضمان العادى ١٠٪ الذى يلزم أن يدفعه المضارب فى وقت توقيع العقد الآجل).

كمثال آخر، افترض أن السعر الآجل لثلاثة أشهر على الجنيه الاسترلينى هو FR = ($/£) = ٢,٠٢ ، وأن المضارب يعتقد أن السعر العاجل للجنيه الإسترلينى فى ثلاثة أشهر سيكون SR = ($/£) = ١,٩٨ . فإنه عندئذ يبيع جنيهات استرلينية بيع آجل للتسليم بعد ثلاثة أشهر. وبعد ثلاثة أشهر، إذا كان صحيحا وكان السعر العاجل فى الحقيقة كما توقع، فإنه يشترى جنيهات استرلينية فى السوق العاجل على أساس SR = ($/£) = ١,٩٨ ويعيد بيعها فى الحال ليوفى بعقده الآجل بالسعر الآجل المتفق عليه وقدرة ٢,٠٢ $ للجنيه، وبالتالى يكسب ربح قدره ٤ سنت للجنيه. وإذا كان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر هو بدلا من ذلك SR=($/£) = ٢ . فإن المضارب يكسب فقط ٢ سنت للجنيه. وإذا كان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر هو ٢,٠٢$ للجنيه، فإنه لايكسب شيئا. أخيرا، إذا كان السعر العاجل بعد ثلاثة أشهر أعلى من السعر الآجل الذى باع على أساسه الجنيهات الآجلة، فإن المضارب يتحمل خسارة عن كل جنيه مساوية للفرق بين السعرين.

وعندما يشترى مضارباً عملة أجنبية فى السوق العاجل أوالآجل، توقعاً بإعادة

بيعها بسعر عاجل أعلى فى المستقبل، فإنه يقال أنه يتخذ لنفسه مركزاً دائناً long postion في العملة. (أى تكون له حقوق جارية صافية بعملة أجنبية). ومن ناحية أخرى، عندما يقترض أو يبيع بيع آجل عملة أجنبية توقعا بشرائها بسعر أدنى فى المستقبل ليسدد قرضه بالصرف الأجنبى أو يوفى بعقد بيعه الآجل فإنه يقال أن المضارب يتخذ لنفسه مركزاً مديناً short position (أى أنه يبيع الآن ما ليس لديه الآن - وبالتالى تكون عليه التزامات جارية صافية بعملة أجنبية).

والمضاربة يمكن أن تكون مسببة للاستقرار stabilizing أو مسببة للاضطراب destabilizing :

المضاربة المسببة للاستقرار تشير إلى شراء عملة أجنبية عندما ينخفض السعر المحلى للعملة الأجنبية (أى سعر الصرف) أو يكون أصلاً منخفضاً، توقعاً بأنه سيرتفع حالاً، ومن ثم تؤدى إلى ربح، أو أنها تشير إلى بيع العملة الأجنبية عندما يرتفع سعر الصرف أو يكون أصلاً مرتفعاً، توقعا بأنه سينخفض حالا. المضاربة المسببة للاستقرار تلطف من حدة التقلبات فى أسعار الصرف على مر الوقت وتنجز وظيفة نافعة.

ومن الناحية الأخرى، المضاربة المسببة للاضطراب تشير إلى بيع عملة أجنبية عندما ينخفض سعر الصرف أو يكون أصلا منخفضاً ، توقعا بأنه سينخفض حتى أكثر فى المستقبل، أو شراء عملة أجنبية عندما يرتفع سعر الصرف أو يكون أصلا مرتفعاً، توقعاً بأنه سيرتفع حتى أكثر فى المستقبل. وهكذا، فالمضاربة المسببة للاضطراب تعمق حدة التقلبات فى أسعار الصرف على مر الوقت ويمكن أن تكون معطلة جداً للتدفق الدولى للتجارة والاستثمارات. وما إذا كانت المضاربة هى مبدئياً مسببة للاستقرار أو مسببة للاضطراب هى مسألة فى غاية الأهمية، التى

سنعود إليها فى الفصل الأخير، عندما نحلل بعمق تشغيل نظام سعر الصرف المرن وعندما نقارن تشغيل نظام سعر الصرف المرن، مع ذلك الخاص بنظام سعر الصرف الثابت. بوجه عام، إنه يعتقد أنه فى ظل الظروف «العادية» المضاربة تكون مسببة للاستقرار، ونحن نفترض هذا هنا.

١١-٥ : مراجحة الفائدة Interest Arbitrage

مراجحة الفائدة تشير إلى التدفق الدولى لرؤوس الأموال السائلة قصيرة الأجل لكسب عائد أعلى فى الخارج. مراجحة الفائدة يمكن أن تكون مغطاة أو غير مغطاة.

مراجحة الفائدة غير المغطاة

حيث أن تحويل الأموال إلى الخارج للاستفادة من أسعار الفائدة الأعلى فى المراكز النقدية الأجنبية يتضمن تحويل العملة المحلية إلى عملة أجنبية لعمل الاستثمار، وإعادة التحويل فيما بعد للأموال (زائداً الفائدة المكتسبة) من العملة الأجنبية إلى العملة المحلية فى وقت الاستحقاق، فإن العملية تنطوى على مخاطر صرف أجنبى نظراً لانخفاض القيمة depreciation المحتمل للعملة الأجنبية خلال فترة الاستثمار. فاذا ما تم تغطية مثل هذه المخاطر للصرف الأجنبى، فإنه يكون لدينا مراجحة فائدة مغطاة، وخلاف ذلك، يكون لدينا مراجحة فائدة غير مغطاة وحتى بالرغم من أن مراجحة الفائدة عادة ما تكون مغطاة، فإننا نبدأ بفحص مراجحة الفائدة المغطاة الأبسط.

افترض أن سعر الفائدة على أذون الخزانة لثلاثة أشهر هو ١٠ ٪ على أساس سنوى فى نيويورك و ١٤ ٪ فى لندن. إنه قد يكون من المجزى عندئذ لمستثمر أمريكى أن يستبدل دولارات مقابل جنيهات استرلينية بسعر الصرف العاجل

الجارى وشراء أذونات خزانة بريطانية ليكسب الـ ١ ٪ زيادة فى سعر الفائدة لثلاثة أشهر. وعندما تستحق أذونات الخزانة البريطانية، فإن المستثمر الأمريكى قد يرغب فى أن يستبدل الجنيهات التى استثمرها زائداً الفائدة التى كسبها مرة ثانية إلى دولارات. ومع ذلك، ففى ذلك الوقت، قد يكون الجنيه قد انخفض فى القيمة depreciated حتى أنه سيحصل على قدر أقل من الدولارات لكل جنيه عما دفعه. فاذا كان الجنيه قد انخفض فى القيمة بمقدار ½ من ١ ٪ خلال فترة الاستثمار المقدرة بثلاثة أشهر، فإن المستثمر الأمريكى يكسب فقط حوالى ½ من ١ ٪ من استثماره الأجنبى (الفائدة الأكثر بمقدار ١ ٪ التى يكسبها ناقصا الـ ½ من ١ ٪ التى يخسرها من انخفاض قيمة الجنيه). وإذا انخفضت قيمة الجنيه بمقدار ١ ٪ خلال فترة الثلاثة أشهر، فإن المستثمر الأمريكى لايكسب شيئاً، وإذا انخفضت قيمة الجنيه بأكثر من ١ ٪، فإن المستثمر الأمريكى يخسر. بطبيعة الحال، إذا ارتفعت قيمة الجنيه، فإن المستثمر الأمريكى يكسب أكثر من كلاً من الفائدة الأكثر التى يكسبها ومن ارتفاع قيمة الجنيه الاسترالينى.

مراجحة الفائدة المغطاة

المستثمرون لأموال قصيرة الأجل فى الخارج عادة مايرغبون فى أن يتجنبوا مخاطر الصرف الأجنبى، لذلك، فإن مراجحة الفائدة عادة ما تكون مغطاة. لعمل هذا، فإن المستثمر يقوم باستبدال العملة المحلية بالعملة الأجنبية بسعر الصرف العاجل الجارى لكى يشترى أذونات الخزانة الأجنبية، وفى نفس الوقت يقوم بعمل بيع آجل للقدر من العملة الأجنبية الذى يستثمره زائداً الفائدة التى سيكسبها بحيث يتطابق موعده مع استحقاق استثماره الأجنبى. وهكذا، فمراجحة الفائدة المغطاة تشير إلى الشراء العاجل للعملة الأجنبية لعمل الاستثمار والبيع

الآجل الآنى المعوض للعملة الأجنبية لتغطية مخاطر الصرف الأجنبى. وعندما تستحق أذونات الخزانة، يستطيع المستثمر عندئذ إن يحصل على عملة محلية مساوية للاستثمار الأجنبى زائداً الفائدة المكتسبة بدون مخاطر صرف أجنبى. وحيث أن العملة ذات سعر الفائدة الأعلى عادة ما تكون بخصم آجل، فإن العائد الصافى على الاستثمار يكون تقريباً مساوياً لفارق الفائدة الموجب المكتسب فى الخارج ناقصاً الخصم الآجل على العملة الأجنبية. هذا الخفض فى المكاسب يكون هو تكلفة التأمين ضد أخطار الصرف الأجنبى.

كتصوير، دعنا نستمر فى مثالنا السابق حيث سعر الفائدة على أذون الخزانة لثلاثة أشهر هو ١٠ ٪ فى السنة فى نيويورك و١٤ ٪ فى لندن، وافترض أن الجنيه الاسترلينى يكون بخصم آجل لثلاثة أشهر قدره ١ ٪ فى السنة. للدخول فى عملية مراجحة فائدة مغطاة، يجب على المستثمر الأمريكى أن يستبدل دولارات مقابل جنيهات استرلينية بسعر الصرف الجارى (لشراء أذونات الخزانة البريطانية) وفى نفس الوقت يبيع بيع آجل كمية من الجنيهات الاسترلينية مساوية للقدر المستثمر زائداً الفائدة التى سيكسبها بالسعر الآجل الجارى. حيث أن الجنيه الإسترلينى هو بخصم آجل ١ ٪ فى السنة، فإن المستثمر الأمريكى يخسر $\frac{١}{٤}$ من ١ ٪ على معاملة الصرف الأجنبى ليغطى مخاطر صرفه الأجنبى للثلاثة أشهر. مكسبه الصافى يكون هكذا الـ ١ ٪ فائدة أكثر التى يكسبها للثلاثة أشهر ناقصا الـ $\frac{١}{٤}$ من ١ ٪ التى يخسرها على معاملة الصرف الأجنبى، أو $\frac{٣}{٤}$ من ١ ٪.

ومع ذلك، مع استمرار مراجحة الفائدة المغطاة، فإن إمكانية الكسب تتناقص حتى تنمحى بالكامل. هذا يحدث لسببين. أولا، عندما تحول الأموال من نيويورك إلى لندن، فإن سعر الفائدة يرتفع فى نيويورك (طالما أن عرض الأموال فى نيويورك

يتناقص) وينخفض في لندن (طالما أن عرض الأموال في لندن يزداد). وكنتيجة لذلك، فإن فارق الفائدة الموجب لصالح لندن يتناقص. ثانياً، شراء الجنيهات الإسترلينية في السوق العاجل للصرف الأجنبي يرفع السعر العاجل، وبيع الجنيهات الاسترلينية في السوق الآجل للصرف الأجنبي يخفض السعر الآجل. وهكذا، فإن الخصم الآجل على الجنيه الإسترليني (أي الفرق الموجب بين السعر العاجل والسعر الآجل) يزداد. ومع تناقص فارق الفائدة الموجب لصالح لندن وإزدياد الخصم الآجل على الجنيه الاسترليني، فإن الكسب الصافي ينخفض لكلا السببين حتى يصبح في النهاية صفراً. عندئذ يقال أن الجنيه يكون «بتعادل فائدة» interest parity. هنا، فارق الفائدة الموجب لصالح المركز النقدي الأجنبي يكون مساوياً للخصم الآجل على العملة الأجنبية (كلاهما معبراً عنه على أساس سنوي). في العالم الحقيقي، يلزم عادة مكسب صافي يوازي على الأقل $\frac{1}{4}$ ٪ في السنة ليحفز الأموال على أن تتحرك دوليا في ظل مراجحة الفائدة المغطاة.

وإذا كان الجنيه الإسترليني بدلاً من ذلك بعلاوة آجلة، فإن الكسب الصافي للمستثمر الأمريكي سيكون مساوياً للفائدة الأكثر المكتسبة للثلاثة أشهر زائداً العلاوة الآجلة على الجنيه للثلاثة أشهر. ومع ذلك، مع استمرار مراجحة الفائدة المغطاة، يتناقص فارق الفائدة الموجب لصالح لندن (كما أوضحنا سابقاً) وهكذا تفعل العلاة الآجلة على الجنيه الاسترليني حتى تصبح خصم آجل وينمحي كل المكسب مرة أخرى. وهكذا، فالسعر العاجل والآجل على إحدى العملات يرتبطان إرتباطاً وثيقاً عن طريق مراجحة الفائدة المغطاة.

هذه العلاقات يمكن أن تلخص جبرياً. افترض أن $ف_{و}$، $ف_{جـ}$ هي أسعار الفائدة السنوية الوطنية والأجنبية على الأوراق المالية المناظرة، $ر_{ز}$ هي السعر الآجل

للعملة الأجنبية (معبراً عنه بدلالة عدد الوحدات من العملة الوطنية للوحدة الواحدة من العملة الأجنبية). $ر_٠$ هى السعر العاجل للعملة الأجنبية (معبراً عنه بالمثل)، ن هى وقت استحقاق العقد الآجل (معبراً عنه بالأيام). بوجه عام، ستنساب أموال الاستثمار الوطنية للخارج للاستثمار فى أوراق مالية أجنبية حيثما تكون :

$$ف_و - ف_ج < \left[\frac{(ر_ز - ر_٠)}{ر_٠}\right] \frac{٣٦٠}{ن}$$

وسيكون إنسياب الأموال للداخل حيثما تنعكس المتباينة، أى حيثما تكون :

$$ف_و - ف_ج > \left[\frac{(ر_ز - ر_٠)}{ر_٠}\right] \frac{٣٦٠}{ن}$$

ولن تنساب أية أموال حيثما يكون فرق الفائدة الصريح مساو بالضبط لسعر الفائدة الضمنى على استخدام الصرف الآجل، أى حيثما تكون.

$$ف_و - ف_ج = \left[\frac{(ر_ز - ر_٠)}{ر_٠}\right] \frac{٣٦٠}{ن}$$

هذا هو شرط توازن مراجحة الفائدة. إنه يعرف «بتعادل الفائدة» Interest Parity. إنه يبين أن هناك علاقة وثيقة بين الخصم أو العلاوة الآجلة على إحدى العملات بدلالة الأخرى، والفرق بين أسعار الفائدة فى بلدين. ويقال أن سعر الصرف الآجل يكون عند «تعادل فائدة» حيثما يكون فرق الفائدة والخصم أو العلاوة الآجلة متساويان. وفى الحقيقة هناك ميل واضح للتعادل لأن يحدث. والقوة التى تولد مثل هذا الميل، هى بوضوح مراجحة الفائدة نفسها.

فعلى سبيل المثال، افترض أن الخصم الآجل على الاسترلينى يكون أكبر من فرق الفائدة الموجب لصالح لندن. فاستجابة للحافز لنقل أموالهم قصيرة الأجل إلى نيويورك، سيدفع مراجحو الفائدة بالسعر العاجل للدولار إلى أعلى وبالسعر الآجل إلى أدنى، وكنتيجة لذلك فإن العلاوة الآجلة على الدولار ستضيق وتتجه نحو

التعادل مع الفرق بين أسعار الفائدة، فينشأ ميل واضح نحو تعادل الفائدة. هذه هى الطريقة العادية التى يحدث بها التعادل، فالفارق بين السعر العاجل والسعر الآجل يتكيف للاختلافات الدولية فى أسعار الفائدة. ولكن إذا كانت حركة الأموال عبر الحدود كبيرة بدرجة كافية، فإن فرق الفائدة نفسه قد يتأثر، فالعلاقة بين الفرق بين أسعار الفائدة والخصم أو العلاوة الآجلة على الصرف الآجل هى فى الحقيقة علاقة متبادلة. مرة ثانية، هذا يؤكد الدور الحيوى الذى يلعبه مراجحو الفائدة فى توحيد أسواق النقد والمال التى تكون مختلفة مكانياً.

ومرجحو الفائدة يلعبون دوراً حيوياً أيضاً فى توحيد أسواق النقد والمال التى يكون مختلفة وقتياً. فعن طريق إقامة توازن آنى فى جميع الأسواق الآجلة، فإن مراجحو الفائدة يزودون الميكانيكية التى بواسطتها تجعل أسواق الصرف العاجل ومختلف أسواق الصرف الآجل واحدة فى معنى اقتصادى. وهم ينجزون هذا عادة بواسطة الشكل المألوف لمراجحة الفائدة المغطاة الذى يتضمن شراء عاجل وبيع آجل فى نفس الوقت لإحدى العملات.

فى العالم الحقيقى، غالباً ما تشاهد هوامش مراجحة فائدة مغطاة كبيرة لفترات طويلة. السبب فى هذا ليس هو بالضرورة أن مراجحة الفائدة المغطاة لاتعمل. بدلا من ذلك، إنه من المحتمل أن تكون نتيجة لقوى أخرى فى العمل لم تأخذها النظرية البحتة لمراجحة الفائدة المغطاة فى حسبانها. بعضا من هذه القوى الأخرى هى اختلاف معدلات النمو الحقيقى ما بين الدول؛ الاختلاف فى نمو عرضها النقدى، والاختلافات فى التوقعات، فى تفضيل السيولة، فى معدلات التضخم، وفى السياسات المالية والنقدية. نقص المعلومات الكافية والقيود الحكومية على تدفقات رؤوس الأموال الدولية قصيرة الأجل يمكن أيضا أن تكون مسئولة أحياناً عن وجود هوامش مراجحة فائدة مغطاة كبيرة.

أخيراً، يجب أن نتذكر أن وراء منحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبى ليس فقط التجار والمستثمرين (كما أوضحنا فى قسم ١١-٢) وإنما أيضـا المغطون Hedgers، والمضاربون، ومراجحو الفائدة (كما تم توضيحه فى هذا القسم وقسم ١١-٣). الحكومات أيضا تعمل فى أسواق الصرف الأجنبى فى نطاق كلا من وظيفتها العادية لعمل واستلام مدفوعات أجنبية (مثل للمعونة الاقتصادية والمصروفات العسكرية فى الخارج، للاحتفاظ بالسفارات فى الخارج، إلخ...) وجهودها للتأثير على مستوى وتحركات أسعار الصرف كما سنرى حالا فى قسم تالٍ. إنها كل هذه القوى معا هى التى تحدد أسعار الصرف عند تقاطع محنيا طلب وعرض الدولة الكليين على كل عملة أجنبية فى ظل نظام سعر الصرف المرن (من النوع الجارى العمل به اليوم).

١١-٦ : تثبيت ميزان المدفوعات

تلعب المضاربة والمراجحة دورا مهماً فى عملية تصحيح adjustment ميزان المدفوعات. مشكلة التصحيح، هى أن توفق الاختلافات ما بين الطلب والعرض التلقائيان autonomous للصرف الأجنبى عند سعر صرف معين. مثل هذه الاختلافات عادة ما تكون عادية فى سوق ديناميكية، حيث تكون الظروف دائمة التغير. فى الواقع، فى معنى قصير الأجل، مثل هذه الاختلافات تحدث طول الوقت. إنها فقط نادراً نسبياً ما تؤدى إلى صعوبات مدفوعات طويلة الأجل من أية عواقب، لأنه فى معظم الحالات، تعمل المراجحة والمضاربة تقريباً تلقائياً لتعويض الاختلافات المؤقتة ما بين طلب وعرض الصرف الأجنبى، ومن ثم لتثبيت ميزان المدفوعات. هذا ليس من الضرورى أن يكون هو النية المقصودة للمراجحين أو المضاربين، إنه فقط قد حدث أن كان متصادفاً مع هدفهم الرئيسى، ألا وهو بطبيعة الحال تحقيق ربح. تأثيرهم هو أن يساعدوا على استقرار أو ثبات المدفوعات : الضغوط المؤقتة على سعر الصرف تزال بواسطة تحركات لرؤوس أموال قصيرة الأجل فى سوق الصرف الأجنبى.

على سبيل المثال، افترض أن فائضاً فجائياً فى المدفوعات على المتحصلات يسبب عجزاً فى ميزان المدفوعات البريطانى وانخفاض فى السعر العاجل للجنيه الاسترلينى. فإذا كان المضاربون مقتنعون بأن العجز مؤقت، فإنهم قد يشترون جنيهات عاجلة توقعا بارتفاع السعر فى المستقبل. هذا يولد تدفق مباشر للداخل لرؤوس أموال قصيرة الأجل - أى أن زيادة الطلب على الاسترلينى تعوض مباشرة فائض العرض المبدئى وتدعم سعر الصرف. وبالتبادل، قد يشترى المضاربون استرلينى آجل. فى الحقيقة، هذا هو مسلكهم الأكثر احتمالاً، طالما أنه (كما قلنا) تكاليف الفائدة الأكثر للمضاربة يمكن تجنبها بالعمل فى سوق الصرف الآجل. حقيقة عندما يعمل المضاربون فى السوق الآجل، فإنه لاتكون لهم حاجة لأن يحركوا أية أموال فى الحال إلى استرلينى، لذلك، فإنهم لايزودون أى تعويض مباشر لفائض العرض من الجنيهات الاسترلينية. ولكنهم يزودون تعويضاً غير مباشر، عن طريق تشجيع تحركات مناسبة لأموال المراجحة. فالمشتريات الآجلة للاسترلينى تدفع بالسعر الآجل للاسترلينى إلى أعلى. هذا يفترض أن السعر الآجل كان من قبل عند «تعادل فائدة» مقابل الدولار. ومع كون السعر العاجل هو بالفعل أدنى، فإنه تخلق الآن «علاوة ذاتية» على الجنيه الاسترلينى (أى أن الخصم على الاسترلينى الآجل يكون أصغر من فارق الفائدة). مراجحو الفائدة يكونون قد أعطوا حافزاً متميزاً لنقل أموالهم إلى لندن، والتجار المراجحين Trader arbitrageurs يكونون قد أعطوا حافزاً مماثلاً لنقل مكان تمويل تجارتهم إلى نيويورك. الأثر المشترك لعملياتهم سيكون هو تدفق مباشر للداخل لرؤوس أموال قصيرة الأجل إلى بريطانيا مما يعمل على دعم السعر العاجل للاسترلينى وإزالة العجز.

وبنفس الطريقة، الفائض المؤقت للمتحصلات على المدفوعات سيعوض offest بواسطة تدفق مباشر للخارج للأموال، حيث يبيع المضاربون الجنيه

الاسترليني بيع عاجل أو، بالتبادل، حيث يبيعون استرليني بيع آجل والمراجحون يستجيبون «للخصم الذاتي» الذي تم خلقه على الاسترليني (أي أن الخصم على الاسترليني الآجل يكون أكبر من فارق الفائدة).

وهكذا، في حالات كثرة سوق الصرف الأجنبي تكون قادرة تماماً، في الواقع، على تدبير نفسها managing itself. حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل، متدفقة استجابة لحوافز مراجحة أو مضاربة، تعمل بكفاءة لإزالة الضغوط النزولية فضلا عن الصعودية على سعر الصرف. لسوء الخط، ليست كل الاختلالات تكون هكذا صغيرة أو مؤقتة. الكثير منها يكون ببساطة كبيراً جداً أو مداوماً Enduring بحيث لايمكن أن يعوض offest عند سعر صرف معين بواسطة تدفقات لأموال خاصة. في مثل هذه الحالات، السوق قد لاتكون قادرة على تدبير نفسها بدون صعوبات. التدخل الرسمي قد يكون ضروري. وما إذا كان يتعين على السلطات النقدية أن تتدخل، ومتى، وكيف هي مسألة تحتاج لمناقشة أكثر.

في بعض الحالات، الاختلالات قد تكون كبيرة أو مداومة لدرجة أنه عند سعر الصرف المعطى حركات رؤوس الأموال تكون قد بدأت فعلاً في أن تتسبب في اضطراب ميزان المدفوعات بدلا من تثبيته. إنها تصبح «معاكسة». للتصوير، افترض أنه في المثال الأول عاليه، المضاربون كانوا مقتنعين ليس بأن العجز في ميزان المدفوعات البريطاني يكون مؤقتا وإنما بالأحرى بأنه يميز انتقال معاكس غير قابل للإنعكاس إما لمنحى الطلب على أو لمنحى عرض الاسترليني. متوقعين انخفاضا أكثر في سعر الجنيه الاسترليني، فإنهم سيبيعون استرليني بيع عاجل، مولدين تدفق للخارج بدلا من تدفق للداخل لرؤوس أموال قصيرة الأجل من

لندن. وبالإضافة إلى ذلك، إنهم سيبيعون استرليني بيع آجل، مشجعين تحرك للخارج بدلا منه للداخل لأموال المراجحة عن طريق خلق «خصم ذاتى» على الجنيه الإسترليني. هذين التصرفين معاً سيضيفان إلى الضغوط على السعر العاجل للاسترليني ويعمقان عجز المدفوعات. أحداثاً مثل هذه غالباً ما تحدث. وعندما تحدث، وعندما يكون لأسباب أخرى من المرغوب فيه الإبقاء على سعر الصرف عند مستواه الجارى أو فى نطاق مدى محدد، فإنه قد يكون هناك مبرراً قوياً للتدخل الرسمي فى سوق الصرف الأجنبى.

الفصل الثانى عشر

سياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبى

مقدمـــــة

الفصل الثامن عرض التحليل الأساسى عن الكيفية التى يتم بها تبادل العملات وما الذى يبدو أنه يحدد سعر الصرف إذا تركت مسألة التحديد أساسا لقوى السوق. من أجل الأفضل أو الأسوأ، كثير من الحكومات لا تدع عادة السوق الخاص ليحدد سعر الصرف. بالأحرى، الحكومات لديها سياسات تجاه سوق الصرف الأجنبى فى شكل سياسات تجاه أسعار الصرف ذاتها، سياسات تجاه من الذى يسمح له بأن يستخدم السوق، أو كليهما.

مناقشتنا السابقة تقترح سبباً واحداً لماذ تتبع الحكومة مثل هذه السياسات. أسعار الصرف، إذا ما تركت لقوى السوق الخاصة، أحياناً تتقلب بدرجة كبيرة. إنها تميل لأن تشطح overshoot ، وقد تتأثر أحياناً أيضاً بسياسة القطيع بين المستثمرين أو المضاربين. أسعار الصرف هى أسعار مهمة جداً - انها يمكن أن تؤثر على كل مدى المعاملات الدولية للبلد. أحد أهداف السياسة الحكومية عندئذ يمكن أن تكون لتخفيض التغيرات فى أسعار الصرف.

الحكومات لديها غالباً أسباب أخرى لاتباع سياسات تجاه سوق الصرف الأجنبي. الحكومة قد تريد أن تبقى سعر صرف عملتها منخفضا، تمنع ارتفاع قميتها appreciation أو تشجع انخفاض قيمتها depreciation. هذا يفيد أنشطة أو مجموعات معينة في البلد، بما في ذلك مصدري البلد والشركات المنافسة للواردات. أو في بيئة مختلفة، الحكومة قد تريد أن تفعل العكس : تبقى سعر صرف عملتها مرتفعاً، تمنع انخفاض القيمة أو تشجع ارتفاع القيمة. هذا يمكن أن يفيد أنشطة أو مجموعات أخرى - على سبيل المثال، مشترى الواردات. إنها يمكن أيضاً أن تستخدم كجزء من مجهود لخفض التضخم المحلى عن طريق استخدام الضغط التنافسى لأسعار الواردات المنخفضة. وبالإضافة إلى ذلك، سياسة الحكومة قد تعكس أهداف أخرى، نسبياً غير اقتصادية. الحكومة قد تعتقد أنها تدافع عن الكرامة القومية أو تشجع الكبرياء القومى عن طريق المحافظة على سعر صرف مستقر أو عملة قوية دولياً. التخفيض devaluation أو انخفاض قيمة العملة depreciation قد يخاف منه كدليل على غباء الحكومة فى اختيار السياسات.

هذا الفصل له هدفين. أولاً، إنه يزود إطاراً لفهم مدى سياسات الحكومة الممكنة تجاه سوق الصرف الأجنبى. ثانياً، إنه يبدأ تحليل هذه السياسات، مركزاً على اقتصاديات الشراء والبيع الرسمى للعملات فى السوق واقتصاديات القيود على من الذى يمكنه أن يستخدم السوق.

١١-١ : مظهرين : مرونة سعر الصرف وقيود علي الاستخدام

سياسات الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبى يمكن أن تنقسم إلى تلك السياسات التى تطبق مباشرة على سعر الصرف ذاته وتلك التى تحدد مباشرة

من الذى قد يستخدم سوق الصرف الأجنبى ولأى أغراض. بعض السياسات تعمل مباشرة على السعر (سعر الصرف)، بينما الأخرى تعمل مباشرة على الكمية (عن طريق الحد من مقدرة بعض الناس على استخدام سوق الصرف الأجنبى).

لقد رأينا هذا التمييز من قبل عندما كنا نفحص الرسوم الجمركية والحصص كشكلين لسياسات الحكومة تجاه الواردات. كما فى حالة الواردات، نتوقع أن أى سياسة واحدة لها تأثير على كلا من السعر والكمية فى السوق، حتى بالرغم من أن السياسة تكون تعمل مباشرة فقط على واحد من هذين. فالسياسة تجاه سعر الصرف تؤثر على كمية الصرف الأجنبى المتاجرة فى السوق، والسياسة التى تقيد الاستخدام لها تأثير على سعر الصرف.

سياسات الحكومة **تجاه سعر الصرف** ذاته عادة ما تصنف حسب مرونة سعر الصرف - مقدار التحرك فى سعر الصرف الذى تسمح به السياسة. فى أبسط العبارات، الحكومة تختار ما بين أسعار الصرف المعومة Floating والثابتة Fixed، بالرغم، كما سنرى، من أن الواقع غالباً ما يكون أغنى من هذا.

سياسات الحكومة يمكن أيضاً أن تقيد الوصول إلى سوق الصرف الأجنبى. أحد أنواع السياسة هى لا تقييد - كل واحد يكون حر فى أن يستخدم سوق الصرف الأجنبى. عملة البلد تكون قابلة للتحويل بالكامل إلى عملة أجنبية لكافة الاستعمالات، بالنسبة لكلا من التجارة فى السلع

والخدمات (معاملات الحساب الجارى) والأنشطة المالية الدولية (معاملات حساب رأس المال). النوع الآخر من السياسة هو **الرقابة على الصرف exchange control** – حكومة البلد تضع بعض القيود على استخدام سوق الصرف الأجنبى. فى الشكل المتطرف للرقابة على الصرف، كافة متحصلات الصرف الأجنبى (على سبيل المثال، المتحصلات الناتجة من المدفوعات الخارجية لصادرات الدولة) يجب أن تحول إلى السلطات النقدية للبلد. أى واحد يريد أن يحصل على صرف أجنبى يجب أن يطلبه من السلطات، التى تحدد عندئذ ما إذا كانت توافق على الطلب أم لا. الأشكال الأقل تطرفاً من الرقابة تحد من الوصول بالنسبة لبعض أنواع المعاملات، بينما تسمح بحرية الوصول بالنسبة لأنواع أخرى من المعاملات. على سبيل المثال، الحكومة قد تسمح باستخدام سوق الصرف الأجنبى لكافة المدفوعات عن الصادرات والواردات من السلع والخدمات، ولكن تضع حدود أو تستلزم الموافقة على المدفوعات المرتبطة ببعض (أو كل) الأنشطة المالية الدولية. فى هذه الحالة، عملة البلد تكون قابلة للتحويل بالنسبة للمعاملات الجارية، ولكن البلد يفرض شكل ما من القيود على رأس المال Capital control. مثال آخر لشكل أقل تطرفاً للتقييد هو حدود على استخدام سوق الصرف الأجنبى بالنسبة لمعاملات ترتبط بأنواع عريضة من الواردات، مثل السلع الاستهلاكية الكمالية.

١١-٢ : سعر الصرف المعوم Floating Exchange Rate

إذا كانت سياسة الحكومة تدع السوق يحدد سعر الصرف، فإن سعر الصرف يكون حراً فى الذهاب إلى حيثما يكون توازن السوق فى ذلك

الوقت. هذا الاختيار للسياسة Ploicy choice يتمخض عن تعويم نقى أو نظيف Clean float. عرض وطلب السوق تكون أنشطة خاصة (غير رسمية) فقط. فعندما ينتقل عرض وطلب السوق، فإن قيمة سعر الصرف المعوم تتغير. التعويم النظيف هو الحالة المتطرفة للمرونة الكاملة.

حتى عندما تكون سياسة سعر الصرف للبلد هى أن تسمح بالمرونة عن طريقة تعويم السعر، الحكومة غالباً لا تكون مستعدة بأن تدع ببساطة السعر يذهب إلى حيثما يقوده العرض والطلب الخاصين. بالأحرى، الحكومة غالباً ما تحاول أن يكون لها تأثير مباشرة على السعر عن طريق التدخل الرسمى. أى أن السلطات النقدية تدخل سوق الطرف الأجنبى لشراء أو بيع عملة أجنبية (فى مقابل العملة المحلية). عن طريق هذا التدخل، الحكومة تأمل فى تغيير هيئة (شكل) العرض والطلب، وبالتالى تؤثر على القيمة التوازنية لسعر الصرف - السعر الذى يصفى السوق. هذا المدخل للسياسة Policy approach - سعر الصرف الذى يكون عادة معوماً (أو مرناً) ولكن مع استعداد الحكومة للتدخل لمحاولة التأثير على سعر السوق - تسمى تعويم مدار managed float (إذا كنت متفائلاً optimist بشأن مقدرة الحكومة) أو **تعويم قذر dirty float** (إذا كنت متشائما). غالباً الحكومة تحاول أن «تنحنى أمام الريح» لتلطف التحركات فى السعر المعوم. على سبيل المثال، إذا كانت قيمة سعر الصرف لعملة البلد آخذه فى الارتفاع (وتلك الخاصة بالعملة الأجنبية آخذة فى الانخفاض)، عندئذ السلطات تتدخل لشراء عملة أجنبية (وتبيع عملة محلية). إنها تأمل فى أن التدخل والعرض الأكثر للعملة المحلية يمكن أن يبطء أو يوقف الارتفاع فى قيمة عملتها (أو، بالتناظر، أن

الطلب الأكثر على العملة الأجنبية يمكن أن يبطء أو ويوقف انخفاضها).
الفعالية الفعلية للتدخل محل جدل. وبالرغم من ذلك، معظم الحكومات التى تختار سياسة لسعر الصرف المعوم تعمل أيضاً على إدارة التعويم إلى حد ما.

٣-١١ سعر الصرف الثابت Fixed Exchange Rate

إذا كانت الحكومة تختار سياسة لسعر الصرف الثابت، عندئذ الحكومة تحدد سعر الصرف الذى تريده. غالبا، بعض المرونة يسمح بها فى نطاق مدى يسمى band، حول هذا السعر الثابت المختار (يسمى سعر التعادل par value أو السعر المركزى central value). وبالرغم من ذلك، المرونة عادة ما تكون محدودة أكثر مما كان سيحدث لو أن الحكومة بدلاً من ذلك كانت تسمح بسعر معوم.

فى تنفيذ اختيارها لسعر الصرف الثابت، الحكومة تواجه بالفعل ثلاث أسئلة رئيسية محددة : إلى ماذا تثبت الحكومة قيمة عملتها؟ متى أو كم مرة يغير البلد قيمة سعره الثابت؟ كيف تدافع الحكومة عن القيمة الثابتة ضد أى ضغوط سوقية تدفع نحو قيمة أخرى لسعر الصرف؟

إلى ماذا نثبت ؟

السعر الثابت يعنى أن قيمة عملة البلد تكون مثبتة إلى شئ ما آخر، ولكن ماهو هذا الشئ الآخر ؟ كما سنرى فيما بعد فى الفصل الحادى عشر، الإجابة من حوالى قرن مضى كانت هى أن تثبت إلى الذهب. إذا

كانت بلاداً عديدة جميعها تثبت قيمة عملاتها إلى قدر معين من الذهب، عندئذ المراجحة تضمن أن أسعار الصرف بين العملات ستكون أيضاً ثابتة عند الأسعار المتضمنة بواسطة قيمتها الذهبية. أى أن العملات التى تكون مربوطة إلى نفس الشئ (مثل الذهب) تكون كلها مربوطة إلى بعضها البعض. من حيث المبدأ، أى سلعة أخرى أو مجموعة أخرى من السلع يمكن أن تخدم نفس الغرض - قاعدة الذهب هى مثال واحد للفكرة الأعرض لقاعدة سلعية.

البلد يمكنه أن يثبت قيمة عملته إلى عملة أخرى بدلاً منه إلى سلعة. منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، بلاداً كثيرة قد قامت غالباً بتثبيت قيمة عملاتها إلى الدولار الأمريكى. أى عملة مفردة أخرى يمكن أن تستخدم لنفس الغرض.

أو، البلد يمكنه أن يختار أن يثبت قيمة عملته ليس إلى عملة واحدة أخرى وإنما إلى القيمة المتوسطة لعدد من العملات الأخرى. لماذا سيختار أن يثبت إلى مثل هذه «السلة» من العملات الأخرى؟ المنطق هو نفسه كذلك المتعلق بتنويع محفظة الأوراق المالية (أو لا تضع كل بيضك فى سلة واحدة). إذا قام البلد بتثبيت عملته إلى عملة واحدة أخرى، عندئذ أنه سيركب مع هذه العملة الأخرى إذا كانت قيمة العملة الأخرى تتعرض لتغيرات حادة مقابل عملة أى بلد ثالث. التثبيت إلى سلة من العملات يلطف هذا الأثر، من حيث أن القيمة المتوسطة تكون قد أبقيت مستقرة.

ماهى سلة العملات التى قد يثبت البلد عملته إليها؟ هناك سلة جاهزة الصنع - حقوق السحب الخاصة (Special drawing righ (SDR، سلة من الأربع عملات الرئيسية فى العالم[1]. أو يستطيع البلد أن يخلق سلته الخاصة. على سبيل المثال، قد يكون البلد مهتما فى الاحتفاظ بسعر صرف مستقر لتسهيل أنشطة تجارته الخارجية. فى هذه الحالة السلة ستشمل عملات شركاؤه التجاريين الرئيسيين، وأهمية هذه العملات الأخرى فى السلة ستقوم على أهميتها فى تجارة البلد. فى تصميم سلته بهذه الطريقة. فإن البلد يكون يستخدم نفس المنطق كذلك المستخدم فى حساب سعر صرف فعال effective exchange rate.

لا يوجد بلد اليوم يثبت عملته إلى الذهب أو أى سلعة أخرى. بالرغم من أننا نفحص قاعدة الذهب فيما بعد فى الفصل الحادى عشر، فإن بقية مناقشتنا لسعر الصرف الثابت تفترض أن البلد يقوم بتثبيت قيمة عملته إلى عملة أخرى واحدة أو أكثر.

---

(١) كما ذكرنا فى الفصل السابع، حق السحب الخاص SDR هو أصل احتياطى مخلوق بواسطة صندوق النقد الدولى. صندوق النقد الدولى يقوم دورياً بضبط التركيب المعين لحق السحب الخاص. كما فى ١٩٩٩، واحد SDR كان يساوى المجموعة المكونة من ٠,٥٧٢ دولار أمريكى زائداً ٠,٣٥١٩ يورو زائداً ٣١,٨ ين يابانى زائداً ٠,٠٨١٢ جنيه استرلينى. أسعار الصرف السوقية يمكن عندئذ أن تستخدم لحساب قيمة حق السحب الخاص بدلالة أى عملة واحدة معينة.

متى نغير السعر الثابت ؟

حالما يكون البلد قد اختار ما الذى يثبت عملته إليه، فإنه ينشئ قيمة محددة لعملته بدلالة البند المختار. وبينما تحاول الحكومة المحافظة على هذه القيمة الثابتة على مر الوقت، فإنها تواجه السؤال عن متى تغير السعر الثابت؟.

الحكومة قد تصر على أنها لن تغير أبداً السعر الثابت. سعر الصرف الثابت بشكل دائم يكون مفيداً كحالة متطرفة - النقيض للتعويم النظيف. ومع ذلك، فإنه ليس من الواضح أن التزام الحكومة يمكن أن يوثق به. الحكومة لديها المقدرة لتغيير سياستها. من الأرجح، لا شئ يكون ثابتاً للأبد. على هذا الأساس، غالباً ما نستخدم التعبير **سعر الصرف المثبت Pegged exchange rate** مكان **سعر الصرف الثابت**، تسليماً بأن الحكومة لديها بعض المقدرة على تحريك التثبيت.

بالرغم من أن السعر الثابت قد لايكون ثابتاً للأبد، فإن الحكومة قد تحاول أن تبقى القيمة ثابتة لفترات طويلة من الزمن. وبالرغم من ذلك، فى مواجهة اختلال جوهرى أو «أساسى» فى المركز الدولى للبلد، الحكومة قد تغير السعر الثابت. هذا المدخل يسمى **التثبيت القابل للتعديل adjustable peg**.

فى مواقف أخرى، الحكومة قد تسلم بأن سعر ثابت معين لايمكن المحافظة عليه طويلاً. على سبيل المثال، إذا كان لدى البلد معدل تضخم مرتفع نسبياً، عندئذ أى محاولة للمحافظة على سعر ثابت (pegged rate) مقابل عملة بلد منخفض التضخم ستؤدى بسرعة إلى انتهاكات كبيرة

لتعادل القوة الشرائية وإلى تنافسية سعرية دولية متدهورة. وبالرغم من ذلك، البلد قد يفضل أن يحافظ على شكل ما من سعر الصرف المثبت، ربما لأنه يعتقد أن سعر صرف معوم سيكون شديد التذبذب. الحل المختار بواسطة بعض البلاد فى هذا المركز هو التثبيت الزاحف **Crawling peg**. مع التثبت الزاحف، سعر الصرف المثبت يتغير مراراً (على سبيل المثال، شهريا) طبقاً لمجموعة من المؤشرات أو طبقاً لتقدير السلطات النقدية الحكومية. إذا استخدمت مؤشرات، فإن أحد المؤشرات المعقولة هو الفرق بين معدل تضخم البلد ومعدل تضخم البلد الذى تكون عملته قد استخدمت للربط إليها. وإذا استخدم الفرق فى التضخم، فإن السعر المثبت الاسمى سيقتفى أثر تعادل القوة الشرائية على مر الوقت، وهذا السعر الحقيقى الثنائى للصرف سيكون قد ثبت. المؤشرات الأخرى التى قد تستخدم تشمل حيازات البلد من الأصول الاحتياطية الدولية الرسمية (موضحة الضغط من ميزان مدفوعات البلد)، نمو العرض النقدى للبلد (موضحاً الضغوط التضخمية). أو سعر الصرف السوقى الفعلى الجارى بالنسبة إلى سعر التعادل المركزى (Centeral par value) للسعر المثبت (موضحاً، فى نطاق المدى المسموح به، ضغط سوق الصرف الأجنبى بعيداً عن سعر التعادل).

فى الحقيقة، اختيار اتساع المدى المسموح به للتذبذب يرتبط بشدة بقضية متى تغير السعر المثبت **pegged rate**. إذا كان المدى أكبر، عندئذ سعر الصرف الفعلى تكون له فرصة أكبر ليتحرك حول قيمة التعادل (سعر التعادل **par value**). ضغوط السوق قد تتمخض عن انحرافات أوسع فى سعر الصرف الفعلى، بدون أن يجبر الحكومة بالضرورة على مواجهة قرار ما إذا كانت تغير قيمة السعر المثبت.

عند تلك النقطة، إنه من المفيد أن نلخص النقاط الرئيسية لمسحنا. بالنسبة لسياسات الحكومة تجاه سعر الصرف ذاته، فإننا غالباً ما نصور القرار الذى يواجه الحكومة كما لو كانت تختار بين سعر صرف معوم أو سعر صرف ثابت. سعر الصرف المعوم يبدو أنه يسمح بمرونة أو قابلية للتغيير كبيرة فى السعر الفعلى، بينما السعر الثابت يبدو أنه يفرض حدود صارمة على هذه القابلية للتغيير أو المرونة. وعلى حين أن هذا المضمون يكون حقيقى إلى حد كبير، فإن الواقع أيضاً يكون أكثر تعقيداً. فى تعويم نظيف، السعر يتحدد بقوى السوق، ولكن فى تعويم مدار الحكومة تتخذ إجراءات مثل التدخل فى سوق الصرف للتأثير على السعر المعوم. فى تعويم مدار بشكل مكثف، سعر الصرف قد يظهر مرونة قليلة – إنه تقريباً مثبت، حتى بالرغم من أن هذا ليس هو الطريقة التى تصف بها الحكومة اختيارها. حتى مع سعر ثابت، قد لاتزال توجد قابلية للتغيير أو مرونة كبيرة لعدة أسباب. المدى حول السعر المثبت المركزى يمكن أن يكون واسعاً، سامحاً بقابلية كبيرة للتغيير فى نطاق مدى التذبذب. سعر صرف عملة البلد يمكن أيضاً أن يتغير جوهرياً بالنسبة إلى العملات الأخرى التى لاتكون داخلة فى نفس النوع من التثبيت. وعلاوة على ذلك، الحكومة تستطيع أن تغير السعر المثبت، أحياناً بصورة متكررة، كمافى التثبيت الزاحف. الحالات المتطرفة للتعويم النظيف وسعر الصرف الثابت بصفة دائمة تكون مفيدة من أجل مقارنة مضامين اختيار البلد لسياسة سعر الصرف. وفى نفس الوقت يجب أن نتذكر أنه فى دنيا الواقع هناك أكثر من طريقة التى يسمح فيها البلد بمرونة أكثر أو أقل فى تحركات قيمة سعر الصرف لعملة البلد. التحليل الكامل لبلد معين يستلزم فحصا للطبيعة الحقة لسياسة الحكومة تجاه سعر الصرف.

١١-٤ : الدفاع عن سعر ثابت للصرف

السؤال الثالث الرئيسى الذى يواجه البلد الذى يكون قد اختار سعر صرف ثابت هو كيف يدافع عن سعره الثابت. ضغوط العرض والطلب الخاصين (أو غير الرسميين) فى سوق الصرف الأجنبى قد تدفع أحياناً بسعر الصرف نحو قيم التى لاتكون فى داخل مدى التذبذب المسموح به حول سعر التعادل. الحكومة عندئذ يجب أن تستخدم بعض الوسائل للدفاع عن السعر المثبت - لإبقاء سعر الصرف الفعلى داخل نطاق مدى التذبذب.

كيف تدافع الحكومة عن سعر الصرف الثابت الذى تكون قد أعلنته؟ هناك أربعة طرق أساسية :

١- الحكومة تستطيع أن تتدخل فى سوق الصرف الأجنبى، تشترى أو تبيع عملة أجنبية فى مقابل العملة المحلية، للمحافظة أو التأثير على سعر الصرف الفعلى فى السوق.

٢- تستطيع الحكومة أن تفرض شكل ما من الرقابة على الصرف للمحافظة أو التأثير على سعر الصرف عن طريق تقييد الطلب أو العرض فى السوق. (المدخل ذات الصلة الوثيقة سيستخدم القيود التجارية Trade controls مثل الرسوم الجمركية أو الحصص لمحاولة إنجاز هذه النتيجة).

٣- تستطيع الحكومة أن تغير أسعار الفائدة المحلية للتأثير على تدفق رؤوس الأموال قصيرة الأجل، وبالتالى تحافظ أو تؤثر على سعر الصرف عن طريق نقل مركز العرض - الطلب فى السوق.

٤- تستطيع الحكومة أن تعدل adjust المركز الماكرو اقتصادى كله للبلد لجعله يتمشى مع سعر الصرف الثابت المختار. التعديلات الماكرو اقتصادية، مثل التغيرات فى السياسة المالية أو النقدية، يمكن أن تغير مركز العرض - الطلب فى سوق الصرف الأجنبى، على سبيل المثال، عن طريق تعديل القدرات التصديرية، الطلب على الواردات، تدفقات رؤوس الأموال الدولية.

يجب أن نتذكر أيضاً أن هناك خيار خامس للبلد - أن يستسلم بدلاً من أن يدافع :

٥- البلد يستطيع أن يعدل سعره الثابت (يخفض أو يرفع قيمة عملته) أو أن يتحول إلى سعر صرف معوم (وفى تلك الحالة العملة ستنخفض أو ترتفع فى القيمة مباشرة (فى الحال).

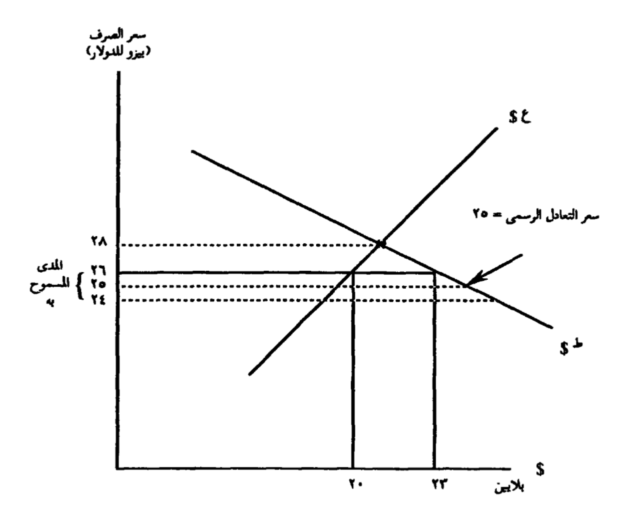
الطرق الأربعة للدفاع عن سعر ثابت ليست مانعة بالتبادل - فالبلد يستطيع أن يستخدم عدة طرق فى نفس الوقت. فى الواقع، إنها غالباً ما ترتبط ببعضها ارتباطاً وثيقاً. على سبيل المثال، تغيير أسعار الفائدة للتأثير على تدفقات رؤوس الأموال قصيرة الأجل يرتبط بالإدارة الماكرو اقتصادية الكلية. فى القسمين التاليين من هذا الفصل نتحول إلى فحص للخيارين الأولين : التدخل والرقابة على الصرف. الفصل العاشر قد خصص لفحص المضامين العريضة لسياسات سعر الصرف للبلد بالنسبة للاقتصاد القومى كله.

الدفاع عن طريق التدخل الرسمى :

فى الدفاع عن سعر صرف ثابت، خط الدفاع الأول للبلد هو عادة التدخل الرسمى فى سوق الصرف الأجنبى. هذا هو الدفاع الذى أدخلناه فى الفصل الثامن، ويمكننا الآن أن نفحصه بعمق أكبر. بالنسبة لمعظم مناقشتنا فى الأجزاء الأولى من هذا القسم، سنفحص بلد الذى يكون قد اختار أن يربط عملته بالدولار الأمريكى حتى أن سعر الصرف العاجل SR يكون بواحدات من عملة ذلك البلد للدولار (لأن الدولار هو الآن «العملة الأجنبية»).

الدفاع ضد انخفاض قيمة العملة Depreciation

اعتبر أولاً الحالة التى يكون فيها الضغط من العرض والطلب الخاصين (أو غير الرسميين) فى سوق الصرف الأجنبى يحاول أن يدفع سعر الصرف فوق قمة مدى تذبذبة المسموح به - عملة البلد تميل نحو الانخفاض فى القيمة depreciation. على سبيل المثال، افترض أن هذا هو بلد من أمريكا اللاتينية الذى يحاول أن يحافظ على سعر ثابت قدره ٢٥ بيزو للدولار، مع هامش تذبذب زائد أن ناقص ٤٪ (زائد أو ناقص بيزو واحد). كما بين فى شكل (١٢-١)، العرض والطلب غير الرسميين يحاولان أن يدفعا سعر الصرف إلى ٢٨ بيزو للدولار، التقاطع حيث يصفى السوق من تلقاء نفسه. إذا كانت السلطات النقدية للبلد ملتزمة بالدفاع عن السعر الثابت داخل مدى تذبذبه مستخدمة التدخل، عندئذ يتعين على السلطات أن تدخل سوق الصرف الأجنبى فى دورها الرسمى. إنها يجب أن تبيع دولارات



شكل (١٢-١) التدخل للدفاع عن سعر صرف ثابت : منع انخفاض قيمة عملة البلد.

وتشترى عملة محلية. لإبقاء العملة فى المدى المسموح به، فإنها يجب أن تبيع ٣ بليون دولار في سوق الصرف الأجنبى بالسعر ٢٦ بيزو للدولار (قمة مدى التذبذب)، ولذا فهى تشترى ٧٨ بليون بيزو من سوق الصرف الأجنبى. الطلب القوى نسبياً على الدولار يرتبط عادة بطلب قوى بواسطة البلد لشراء سلع، خدمات، وأصول مالية (غير رسمية) أجنبية (بالنسبة إلى الطلب بواسطة الأجانب على سلع، وخدمات، والأصول المالية غير الرسمية لهذا البلد). هذا يتمخض عن عجز ميزان تسويات رسمية إذا كانت السلطات

النقدية للبلد تتدخل للدفاع عن السعر الثابت. التدخل يزود الصرف الأجنبى للبلد ليشترى من الأجانب أكثر (فى القيمة الكلية) مما يبيع لهم (من السلع والخدمات، والأصول المالية غير الرسمية). عن طريق التدخل السلطات النقدية تمول عجز البلد فى ميزان تسوياته الرسمية.

من أين تحصل السلطات النقدية للبلد على الدولارات للبيع فى سوق الصرف الأجنبى؟ هذا البلد اللاتن أمريكى لا يمكنه أن يخلق دولارات ببساطة. بالأحرى، السلطات إما تستخدم أصولها الاحتياطية الدولية الرسمية (أو بعض الأصول الحكومية المماثلة الأخرى) للحصول على الدولارات من بعض المصدر الأجنبى، غالباً من السلطات النقدية للولايات المتحدة (بنك الاحتياطى الفيدرالى)، أو إنها تقترض الدولارات. دعنا نفحص كل واحد من هذين.

كما لاحظنا فى الفصل السابع، هناك أربعة مكونات رئيسية للأصول الاحتياطية الرسمية للبلد : حيازات البلد من أصول الصرف الأجنبى المسمية بالعملات الرئيسية للعالم، مركز احتياطى البلد مع صندوق النقد الدولى، حيازات البلد من حقوق السحب الخاصة، وحيازات البلد من الذهب. لتوضيح المقادير، جدول (١٢-١) يزود معلومات عن الحيازات العالمية من الأصول الاحتياطية الرسمية.

معظم الأصول الاحتياطية الرسمية هى فى شكل أصول صرف أجنبى، نمطياً مستثمرة فى أوراق دين آمنة، عالية السيولة، مدرة للفائدة مثل السندات الحكومية. بلدنا اللاتن أمريكى يمكنه أن يستخدم هذا النوع من الأصول

جدول (١٢-١) : الحيازات الرسمية من الأصول الاحتياطية، آخر السنة. ١٩٧٠-١٩٩٧ (بلايين الدولارات).

	١٩٧٠	١٩٨٠	١٩٩٠	١٩٩٧
أصول صرف أجنبي	٤٥	٣٨١	٨٠٦	١٫٥٣٧
دولار أمريكي	٣٤	٢٦١	٤٦٣	٩٤٢
مارك ألماني	١	٥٧	١٥٠	٢٠١
ين ياباني	٠	١٧	٧١	٧٧
جنيه استرليني	٦	١١	٢٧	٥٤
عملات أخرى	٤	٣٥	٩٥	٢٦٣
حقوق سحب خاصة	٣	١٥	٢٨	٢٨
مركز الاحتياطي في صندوق النقد	٨	٢٢	٣٢	٦٥
ذهب	٤٠	٥٧٣	٣٤٥	٢٦٣
(مليون أوقية)	(١٫٠٥٧)	(٩٥٣)	(٩٤٠)	(٨٩٠)
مجموع الأصول الاحتياطية	٩٦	٩٩١	١٫٢١١	١٫٨٩٣

معظم الاحتياطيات الرسمية يحتفظ بها كأصول صرف أجنبي. معظم هذه هي في أصول مسمية بالدولار. الأصلين الاحتياطيين المزودين بواسطة صندوق النقد الدولي صغيرين نسبياً. قيمة الحيازات الرسمية من الذهب قد تقلبت كلما تغير السعر الدولاري للذهب، بينما مقدار الذهب (أوقيات) المحتفظ به كاحتياطيات رسمية كان في تناقص ببطء.

القيمة الدولارية لاحتياطيات الذهب قد بينت بسعر السوق. بالنسبة لـ ١٩٨٠، ١٩٩٠، ١٩٩٧، وحدة العملة الأوربية لم تعامل كأصل احتياطي منفصل. في بداية ١٩٩٩، حيث أتت اليورو إلى الوجود، كافة الاحتياطيات الرسمية السابق تسميتها بالماركات الألمانية وعملات الأعضاء الآخرين أصبحت أصول احتياطية رسمية مسمية باليورو.

للحصول على دولارات عن طريق بيعها. إذا كان الأصل مسمى بالدولار (كما يكون معظمها، طبقاً لجدول ١٢-١)، . فإنه يحصل على دولارات التى يمكن عندئذ أن تستخدم فى تدخله. إذا كان الأصل مسمى بعملة رئيسية أخرى (مثل الين أو الجنيهات الاسترلينية)، فإن العملة يجب أن تبادل مقابل دولارات، ولكن هذا يمكن تحقيقه بسهولة إذا كانت العملة الأخرى تتاجر بدون صعوبة.

إذا كان بلدنا لديه مركز احتياطى فى صندوق النقد الدولى، عندئذ يمكنه أن يحصل على دولارات من صندوق النقد الدولى عند الطلب on request. إذا كان البلد يحوز حقوق سحب خاصة SDRs، عندئذ يمكنه أن يستخدم هذه الحقوق للسحب الخاصة للحصول على دولارات من السلطات النقدية للولايات المتحدة أو من صندوق النقد الدولى. حقوق السحب الخاصة تعمل بالفعل كخط ائتمان a line of credit يسمح للبلد بأن يقترض دولارات، ولكن حقوق السحب الخاصة تحسب كاحتياطيات نظراً لأن البلد يمكنه أن يسحب تلقائياً على هذا الخط. إذا كان البلد لديه ذهب، عندئذ يمكنه أن يبيع ذهب للحصول على دولارات، ولكن السلطات الرسمية اليوم تقريباً لا تستخدم مبيعات ذهب إطلاقاً للحصول على عملة أجنبية.

بالإضافة إلى استخدام أصوله الاحتياطية الرسمية للحصول على دولارات، السلطات النقدية للبلد يمكنها أن تقترض دولارات. إنها قد تكون قادرة على اقتراض دولارات (أو عملات رئيسية أخرى) من السلطات النقدية لبلاد أخرى. بعض البلاد تحتفظ بترتيبات مبادلة swap lines مع بعضها البعض لتسهيل هذا النوع من الاقتراض الرسمى. السلطات النقدية أيضاً قد

تكون قادرة على أن تقترض دولارات من مصادر خاصة - أى غير رسمية. أحياناً هذه الاقتراضات تكون مقنعة (متخفية) لإبقائها سراً عن المشاركين الخاصين فى سوق الصرف الأجنبى.

هذه الاقتراضات عادة ما تعتبر بأنها مختلفة عن المعاملات العادية فى الاحتياطيات الدولية الرسمية، لأن البلد قد لا يكون له وصول «تلقائى» إلى الدولارات عن طريق الاقتراضات - المقرض يجب أن يكون مستعداً لعمل القرض. ومع ذلك، هناك حالة خاصة، حالة البلد (مثل الولايات المتحدة) الذى تكون عملته يحتفظ بها بالفعل بواسطة السلطات النقدية للبلاد الأخرى. إذا كانت عملة البلد هى عملة احتياطية reserve currency، عندئذ البلد يمكنه أن يقترض فعلاً عن طريق القنوات الرسمية عن طريق إصدار أصول التى سيحتفظ بها كاحتياطيات بواسطة البنوك المركزية للبلاد الأخرى. على وجه التحديد، هذا قد سمح للولايات المتحدة بأن تتجشم ما اطلق عليه الاقتصادى الفرنسى جاك رويف «عجوزات بدون دموع». الولايات المتحدة، خصوصاً فى الخمسينات والستينات، قد أعطيت فرصة غير عادية لتمويل عجوزاتها. ولسنا فى حاجة إلى القول، أن هذا الخيار ربما لا يكون متاحاً للبلد اللاتن أمريكى الذى كان محل تركيزنا فى مثالنا السابق.

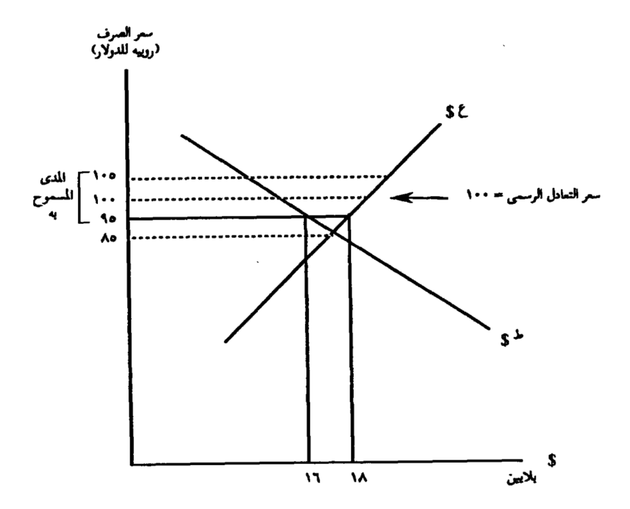
ماهو مضمون الجزء الآخر من التدخل ألا وهو قيام السلطات النقدية للبلد بشراء عملة محلية من سوق الصرف الأجنبى؟ فى شراء عملة محلية، السلطات النقدية للبلد تكون تزيل عملة محلية من الاقتصاد. هذا سيميل لأن يخفض عرض النقود المحلى ما لم تتخذ السلطات إجراء آخر منفصل (يسمى تعقيم sterilization) لاستعادة النقود المحلية مرة أخرى إلى

الاقتصاد. إذا كانت السلطات تتخذ إجراء لمنع عرض النقود المحلى من التغير، عندئذ السلطات تكون تعتمد فقط على التدخل للدفاع عن السعر الثابت. هذا يسمى تدخل معقم sterilized intervention. وإذا كانت السلطات النقدية بدلا من ذلك تسمح للتدخل بأن يخفض عرض النقود، عندئذ يكون لدينا علاقة متبادلة واضحة مع اثنين من طرق الدفاع الأخرى. التغير فى العرض المحلى للنقود يحتمل أن يغير أسعار الفائدة المحلية، وهذه التغيرات يحتمل أن تؤثر على الاقتصاد الكلى كله للبلد (بما فى ذلك مستوى أسعار البلد)[1].

الدفاع ضد ارتفاع قيمة العملة Appreciation

اعتبر الآن الحالة التى يحاول فيها الضغط من العرض والطلب الخاصين (أو غير الرسميين) فى سوق الصرف الأجنبى أن يرفع سعر الصرف، سعر العملة الأجنبية، تحت قاع مدى تذبذه المسموح به - عملة البلد تكون تميل نحو الارتفاع فى القيمة. على سبيل المثال، افترض أن هذا بلد آسيوى يحاول أن يحافظ على سعر ثابت ١٠٠ «روبية» للدولار، مع مدى للتذبذب زائد وناقص ٥٪ (زائد وناقص خمس روبيات). كما هو مبين فى شكل (١٢-٢)، العرض والطلب غير الرسميين يحاولان دفع سعر الصرف إلى ٨٥ روبية للدولار، التقاطع حيث السوق سيصفى من تلقاء نفسه. إذا

(١) التدخل قد يغير أيضاً عرض نقود البلد الأجنبى حيث تبيع السلطات النقدية عملة أجنبية، ولكننا لن نركز كثيراً على هذا الأثر.



شكل (١٢-٢) التدخل للدفاع عن سعر صرف ثابت : منع ارتفاع قيمة عملة البلد.

كانت السلطات النقدية للبلد ملتزمة بالدفاع عن السعر الثابت داخل مدى تذبذبه مستخدمة التدخل، عندئذ يتعين على السلطات أن تدخل فى سوق الصرف الأجنبى فى دورها الرسمى. إنها يجب أن تشترى دولارات وتبيع عملة محلية. لإبقاء العملة فى مدى التذبذب، يجب أن تشترى ٢ بليون دولار من سوق الصرف الأجنبى بسعر ٩٥ روبية للدولار (قاع مدى التذبذب)، ولذا فإنها تبيع ١٩٠ بليون روبية فى سوق الصرف الأجنبى. الطلب القوى نسبياً على الروبيات يرتبط عادة بطلب قوى نسبياً بواسطة الأجانب على سلع، وخدمات والأصول المالية (غير الرسمية) للبلد. هذا

يتمخض عن فائض فى ميزان التسويات الرسمية إذا كانت السلطات النقدية للبلد تتدخل لتدافع عن السعر الثابت. التدخل يزود العملة المحلية للأجانب ليشتروا من البلد أكثر مما يكونوا يبيعون للبلد (من السلع والخدمات والأصول المالية غير الرسمية).

ماذا تفعل السلطات النقدية للبلد بالدولارات التى تحصل عليها من سوق الصرف الأجنبى؟ إنها تضيف هذه الدولارات إلى حيازاتها من الاحتياطيات الدولية الرسمية (أو، إذا كان ملائما، تسدد الاقتراضات الرسمية السابقة من الدولارات). الأكثر احتمالاً، السلطات ستستخدم الدولارات للحصول على أصول صرف أجنبى مسمية بالدولار الأمريكى، ربما سندات الحكومة الأمريكية. حيازات البلد من الأصول الاحتياطية الرسمية تزداد. لاحظ أن هذه الحالة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بفكرة «عجز الولايات المتحدة بدون دموع». عجز الولايات المتحدة هو فائض بالنسبة لبعض البلاد الأخرى. إذا كانت البلاد الأخرى تريد أن تمنع ارتفاع فى قيمة عملاتها، فإنها قد تتدخل لشراء دولارات. فى معرض العملية، الولايات المتحدة تمول عجز ميزان تسوياتها الرسمية عن طريق إصدار أصول مالية التى تحوزها البلاد الأخرى كاحتياطياتها.

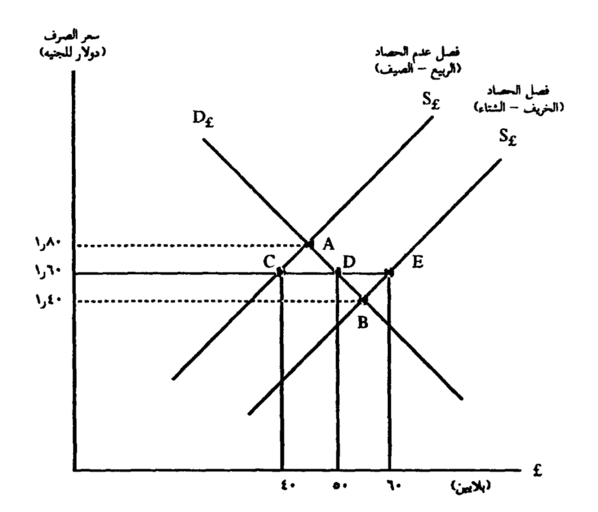
ما هو مضمون الجزء الآخر من التدخل، ألا وهو قيام السلطات النقدية للبلد ببيع عملة محلية فى سوق الصرف الأجنبى؟ هذا سوف يوسع عرض النقود المحلى ما لم تتخذ السلطات إجراء آخر منفصل لإزالة النقود المحلية الإضافية من الاقتصاد. إذا كان العرض المحلى للنقود يزداد، عندئذ أسعار الفائدة المحلية والاقتصاد الماكرو كله للبلد يحتمل أن يكون قد تأثر.

١٢-٥ : الاختلال المؤقت Temporary Disequilibrium

القضية الرئيسية بالنسبة لاستخدام التدخل للدفاع عن سعر صرف ثابت هى طول الوقت الذى يجب أن يستمر فيه التدخل. كم من الوقت ستستمر الفجوة بين العرض والطلب غير الرسميين عند حافة مدى التذبذب؟ أى كم من الوقت سثيابر عدم التوازن فى ميزان التسويات الرسمية عند هذا السعر للصرف؟

إذا كان من الواضح أن عدم التوازن مؤقت، عندئذ الدفاع عن سعر الصرف الثابت عن طريق التدخل يمكن أن يعمل ويكون منطقياً. فى هذه الحالة السلطات النقدية تستطيع أن تمول توالياً من العجوزات والفوائض إلى مالانهاية. فى الحقيقة، يمكننا أن نعمل حالة حيث يكون تمويل العجوزات والفوائض المؤقتة أفضل من ترك سعر الصرف يعوم Float around.

اعتبر، على سبيل المثال، موقفاً تحتفظ فيه كندا بسعر صرف ثابت مع شريكها التجارى الرئيسى، بريطانيا (سعر الصرف SR يكون بالدولارات الكندية للجنيه الاسترلينى، سعر العملة الأجنبية إذا كان بلدنا الأم هو كندا). شكل (١٢-٣) يعطى مثالاً لتمويل ناجح ومرغوب فيه مؤقتا للفوائض والعجوزات مع سعر صرف ثابت. لقد تصورنا أن التقلبات المؤقته فى ميزان المدفوعات وسوق الصرف الأجنبى تنشأ من شئ يمكن التنبؤ به، مثل نمط موسمى فى متحصلات الصرف الأجنبى، مع كون كندا تصدر وتكسب صرف أ جنبى (£) أكثر أثناء فصل الحصاد (الخريف - الشتاء) منه خلال فصل عدم الحصاد (الربيع - الصيف). لمساعدة المثال على طول مداه، دعنا



شكل (١٢-٣) : تمويل ناجح للعجوزات والفوائض المؤقتة عند سعر صرف مستقر.

الخريف والشتاء : السلطات الرسمية تشترى DE = ١٠ £ بليون من الصرف الأجنبى.
الربيع والصيف : السلطات الرسمية تبيع CD = ١٠ £ بليون من الصرف الأجنبى.

نفترض أنه يكون مكلفاً بالنسبة للمنتجين لمحصول التصدير أن يحجموا عن بيعه خلال فصل الحصاد وأن شيئاً أيضاً يمنع المستثمرين الخاصين أو المضاربين من التدخل وانجاز الوظيفة الموازنة المعينة هنا للرسميين الحكوميين. إذا كان الرسميين لايمولون عدم التوازن الموقت، فإن سعر الصرف سينخفض إلى ١,٤٠ دولار عند نقطة B فى فصل الحصاد، عندما يكون لدى الدولة

قدر كبير من الصادرات لتبيع، وهو سيرتفع إلى ١٫٨٠ $ فى غير الموسم off-season. فى هذه الحالة ستكون هناك بعض الخسارة الاقتصادية طالما أنه سيكون من الأفضل لو أن الناس الذين يريدون صرف أجنبى لتمويل الواردات خلال غير الموسم لا يكون عليهم أن يدفعوا ١٫٨٠ $ للصرف الأجنبى الذى يكون متاحاً فى الحال مقابل ١٫٤٠ $ فقط خلال فصل الحصاد.

السلطات الرسمية يمكن أن تستولى على هذا الكسب الاقتصادى عن طريق تثبيت السعر عند ١٫٦٠ $. تثبيتها يكون قد جعل ممكنا لأنها تكون نوعاً ما قد حددت السعر الصحيح، ١٫٦٠ $، السعر الذى يمكن أن تبيع على أساسه بالضبط قدراً من الصرف الأجنبى أثناء أحد الفصول كما تشترى أثناء الفصل الآخر، بالضبط breaking even بينما تثبت السعر.

التمويل الرسمى لعجوزات موسم الربيع – الصيف باحتياطيات الصرف الأجنبى لموسم الخريف – الشتاء يجلب كسب اجتماعى صافى للعالم. هذا الكسب ينشأ من حقيقة أن السلطات الرسمية تعطى عرض صافى من الصرف الأجنبى عند ١٫٦٠$ إلى الناس الذى سيكونون مستعديل لأن يدفعوا لغاية ١٫٨٠$ للجنيه أثناء فصل الربيع – الصيف، بينما تشترى أيضاً بسعر ١٫٦٠$ نفس المقدار من الصرف الأجنبى من الناس الذين يكونون مستعدين لبيعة مقابل ١٫٤٠$.

الكسب الاجتماعى الصافى يقاس كمجموع المساحات ACD، BDE (أو حوالى ١ بليون دولار فى السنة). فى هذه الحالة التمويل كان ناجحاً وأفضل من ترك سعر الصرف يجد توازنه فى كل موسم.

لكى يكون التدخل لتمويل الاختلالات المؤقتة هو خيار السياسة الصحيح، بعض الشروط الصارمة Stringent يجب أن تتحقق. أولاً، إنه يجب أن يكون هو الحالة التى لا يرى المضاربين الخاصين، أو لا يستطيعوا أن يستفيدوا من، الفرصة لشراء صرف أجنبى فى الشتاء، ويستثمروه لبضعة شهور، وعندئذ يبيعونه فى الربيع والصيف. إذا كان الأطراف الخاصين يستطيعون أن يفعلوا هذا، فإن تصرفاتهم ستجلب سعر الصرف قريباً من ٦٠ر١$ على مدى السنة، ولن تكون هناك حاجة للتدخل الرسمى.

إنه من المهم جداً أيضاً أن السلطات الرسمية تتنبأ بشكل صحيح بالطلب والعرض المستقبل للصرف الأجنبى وأنها تتنبأ ماذا سيكون المسار التوازنى لسعر الصرف فى غياب تدخلها. إذا لم تتنبأ بشكل صحيح، فإن محاولتها لتمويل عجز أو فائض عند سعر صرف ثابت يمكن أن يكون مكلفاً نظراً لأن تركيمها للاحتياطيات الرسمية فى بعض الأوقات لن يوازن خسائرها للاحتياطيات فى أوقات أخرى.

٦-١٢ : الاختلال الأساسي Fundamental Disequilibrium

ما الذى يحدث إذا كان الاختلال الذى يتمخض عن عدم توازن فى ميزان التسويات الرسمية للبلد ليس مؤقتا؟ بالأحرى، ماذا لو أن الاختلال كان مستمراً أو أساسياً Fundamental ؟

إذا كان البلد يدافع عن سعر صرفه الثابت مستخدما التدخل، عندئذ السلطات النقدية للبلد تكون تخسر باستمرار احتياطيات (أو تقترض صرف أجنبى) إذا كان عدم التوازن هو عجز، أوانها تراكم احتياطيات إذا كان عدم التوازن هو فائض.

إذا كانت العملة المحلية تواجه ضغطاً نحو الانخفاض Depreciation بسبب عجز مستمر، فإن السلطات يجب أن تتدخل باستمرار لبيع عملة أجنبية. مؤخراً احتياطياتها الرسمية ستهبط إلى مستوى متدنى، فضلاً عن انخفاض مقدرتها على اقتراض عملات أجنبية. وعلاوة على ذلك، مشكلتها يمكن أن تصبح أسوأ إذا كان المستثمرين والمضاربين الخاصين يلاحظون خسائرها من الاحتياطيات ويبدأون فى المراهنة بشدة بأن العملة لابد وأن تخفض Devalued. هنا توجد مقامرة مضاربية ذات اتجاه واحد. وعندما يبيع المستثمرين والمضاربيس عملة محلية ويشترون عملة أجنبية، فإن الفجوة التى يجب أن تملأ بواسطة التدخل الرسمى تتسع، وتسرع خسارة الاحتياطات. وعندما يخسر البلد احتياطيات فإنه يخسر أيضاً المقدرة على الدفاع عن السعر الثابت عن طريق التدخل وحده. إنها يجب أن تنتقل إلى واحد من الدفاعات الثلاثة الأخرى أو تستسلم (تخفض).

لكى ترى بعضاً من التكاليف الاقتصادية للتدخل لتمويل اختلال «مؤقت» الذى يتضح أنه اختلال أساسى، اعتبر مثال حديث صارخ لدفاع فاشل للعملة - انخفاض قيمة البيزو المكسيكى فى أواخر ١٩٩٤. السلطات النقدية المكسيكية كانت تستخدم «تعويم» مدار مكثف لتثبت بفاعلية قيمة العملة المكسيكية عند حوالى ٣٫٥ بيزو للدولار. لقد كانت تتدخل لتدافع عن هذه القيمة، وحيازاتها من الاحتياطيات الرسمية انخفضت من ٣٠ بليون دولار تقريباً إلى حوالى ٦ بليون دولار خلال ١٩٩٤. مع احتياطياتها منخفضة جداً، فى ٢٠ ديسمبر ١٩٩٤، أجبرت على الاستسلام، وانخفض البيزو بحوالى الثلث إلى نحو ٥ بيزو للدولار بنهاية السنة. لقد خسرت بلايين الدولارات من أموال دافعى الضرائب

أما وقت اشترت بيزوات على أساس ٢٩ر٠$ للبيزو تقريباً، فإنه يكون عليها فيما بعد أن تبيع بيزوات بقيمة دولارية أدنى كثيراً لشراء دولارات من أجل أن تعيد تكوين احتياطياتها الرسمية. الشراء غال والبيع رخيص هو وصفه لخسائر كبيرة.

وفى الحالة العكسية، إذا كانت العملة الوطنية تواجه ضغطاً نحو الارتفاع Appreciation بسبب وجود فائض مستمر، فإن السلطات يجب أن تتدخل باستمرار لشراء عملة أجنبية. البلد مؤخراً يراكم احتياطيات دولية كبيرة. هذه قد ينظر إليها على أنها كبيرة جداً بواسطة البلد نفسه لعدة أسباب. أولاً، معدل العائد الأساسى على هذا الشكل المعين من الثروة القومية يميل لأن يكون منخفضا، بإعطاء أنواع الاستثمارات منخفضة الفائدة التى عادة ما تختار للأصول الاحتياطية الرسمية. ثانياً، قيمة أصول الصرف الأجنبى ستنخفض إذا كان البلد مؤخراً يجب أن «يتقهقر» عن طريق رفع قيمة عملته revaluing (الذى يخفض قيمة العملة الأجنبية). وعلاوة على ذلك، هذه الاحتياطيات قد ينظر إليها على أنها كبيرة جداً بواسطة البلاد الأخرى، لأن بعض البلاد الأخرى تتجشم عجوزات إذا كان هذا البلد يتجشم فائض ويبنى حيازاته الاحتياطية.

مثال لحالة الفائض هذه هو اليابان فى أوائل السبعينات. الحكومة اليابانية لم تكن تريد للقيمة الدولارية للين أن ترتفع فى أغسطس ١٩٧١، حتى بالرغم من أن الرئيس نيكسون كان قد دعى جهراً المضاربة لصالح الين عن طريق المطالبة برفع قيمته revaluation (ارتفاع فى القيمة الدولارية). مؤملة

فى تخطى موقف فائض مؤقت من أجل إبقاء السلع اليابانية التصديرية والمنافسة للواردات تنافسية (لصالح مجموعات تجارية قوية ولكن لغير صالح المجموعات اليابانية المستهلكة)، السلطات الرسمية اليابانية قامت بشراء بلايين الدولارات خلال شهور قليلة كوسيلة لتمويل الفائض «المؤقت». الدولارات هددت بأن تصبح الأصل الوحيد لبنك اليابان إذا استمر الاتجاه. السلطات الرسمية اليابانية سرعان ما أقلعت وتركت القيمةالدولارية للين تقفز (ترتفع). هذا ورط السلطات الرسمية اليابانية فى نفس النوع من خسائر العملة الذى عانت منه السلطات الرسمية المكسيكية فى ١٩٩٤. الفرق كان هو أن السلطات اليابانية الرسمية تحوز عملة أجنبية التى كانت تستحق أقل مما دفعته فى مقابلها (الدولارات المنخفضة القيمة)، بينما السلطات الرسمية الملكسيكية انتهت تحوز عملة محلية أقل قيمة.

هذه التجارب لاتثبت أنه من العبث أن تحاول أن تبقى أسعار الصرف ثابتة. إنها تبرهن على أنه عندما يصبح سعر الصرف الرسمى القائم سعر صرف غير توازنى بالنسبة للفترة الطويلة، فإن محاولة الخروج من العاصفة سالما بالتدخل وحده يكون مكلفا. شيء ما أكثر يجب أن يضاف. الاختلال الأساسى يستدعى تكيف أو تصحيح، وليس مجرد تمويل. ومع ذلك، انه ليس سهلا بالنسبة للرسميين أن يحكموا على ماذا يكون الاختلال الأساسى. لقد تركنا بالمعرفة بأن الاختلال الأساسى هو واحد الذى يكون كبيراً للغاية و/أو مداوماً للغاية لأن يمول، ولكن ليس لدنيا طريقة واضحة لتحديد الاختلال الأساسى إلا بعد أن يكون قد حدث.

٧-١٢ : الرقابة علي الصرف Exchange Control

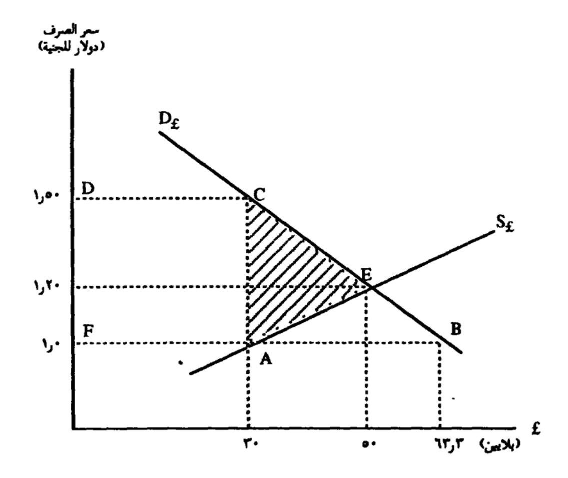
من بين الخيارات المتاحة للدفاع عن سعر صرف ثابت، واحد - الرقابة على الصرف - يمكن أن يوضح على أنه فى مرتبة أدنى اجتماعيا بالنسبة للآخرين. بغرابة الرقابة على الصرف تستخدم على نطاق واسع. طبقاً لصندوق النقد الدولى، فى آخر التسعينات كان حوالى ١٠٠ بلد، كلها بلاد نامية، لديها سياسات رقابة على الصرف شاملة تقريباً، قيود تشمل اشتراطات ترتبط بمتحصلات التصدير وقيود على المدفوعات عن كلا من المعاملات الجارية والرأسمالية. عدد كبير من البلاد الأخرى كان لها شكل محدود من الرقابة على الصرف. على سبيل المثال، حوالى ٥٠ بلد آخر، بما فى ذلك بعض البلاد الصناعية، كان لديها قيود صارمة على المعاملات الرأسمالية. عدد من هذه البلاد كان يستجيب لعجوزات مثابرة فى مدفوعاتها الخارجية عن طريق الدفاع عن سعر صرف ثابت بقيود حكومية متقنة تقيد مقدرة المقيمين فيها على شراء سلع وخدمات أجنبية، أو أن يسافروا إلى الخارج، أو أن يستثمروا فى الخارج.

قيود الصرف تكون مشابهة بشدة للقيود الكمية (الحصص) على الواردات، التى حللناها بالفعل فى الفصل الخامس. فى الحقيقة، التشابه مع حصص الاستيراد يتناسب جيد جداً، بحيث أن الاقتصاديات الأساسية للقيود على الصرف هى ببساطة اقتصاديات الحصص الاستيرادية موسعة لتشمل واردات الدين IOUs (الاستثمار فى الخارج)، وخدمات السياحة فضلاً عن واردات المنتجات العادية. فى الفصل الخامس، أثبتنا أن حصة للاستيراد هى على الأقل سيئة مثل رسم جمركى على الواردات. وهكذا هى أيضاً مع قيود

الصرف : انها على الأقل تكون مدمرة مثلما تكون ضريبية موحدة على كافة المعاملات الخارجية، وربما تكون أسوأ.

لكى نوضح الحالة الاقتصادية ضد القيود على الصرف، إنه من المفيد أن نبدأ بنظرة مبسطة جداً لقيود الصرف التى تكون من المؤكد تقريباً أن تبخس قدر الخسائر الاجتماعية المتأتية من قيود العالم الحقيقى. شكل (١٢-٤) يوضح آثار نظام شامل ومحبوك للرقابة على الصرف الذى يكون مدار جيداً. شكل (١٢-٤) يتخيل أن حكومة الولايات المتحدة قد أصبحت ملزمة بالمحافظة على سعر صرف ثابت الذى يقيم رسمياً العملات الأجنبية أقل، والدولار أكثر، مما كان سيفعل سعر توازن سوق حرة. هذا السعر الرسمى هو ١,٠ دولار للجنية الاسترلينى، مع أسعار شبه توازنية مماثلة بالنسبة للعملات الأجنبية الأخرى.

قوانين الرقابة على الصرف تستلزم من المصدرين أن يحولوا كافة حقوقهم على الأجانب (التى سنسويها بحقوق بعملات أجنبيه) إلى الحكومة الأمريكية. الحكومة الأمريكية بدورها تعطيهم ١ دولار فى شكل ودائع مصرفية محلية مقابل كل جنيه استرلينى يكونوا قد كسبوه عن طريق البيع فى الخارج. عند هذا السعر للصرف، المصدرين يكونوا يكسبون، ويتنازلون للسلطات، عن ٣٠ بليون جنيه استرلينى فقط. هذا الرقم يكون أقل من الـ ٦٣,٣ بليون جنيه استرلينى التى يريد المقيمين الأمريكيين أن يشتروها عند هذا السعر للصرف لشراء سلع، وخدمات، وأصول مالية أجنبية. إذا كانت الحكومة الأمريكية تشعر بأنها ملزمة بالسعر ١,٠$، ومع ذلك ليست مستعدة لأن تتدخل أو تكمش الاقتصاد الأمريكى كله بقدر كاف، لجعل



شكل (١٢-٤) : أفضل الأسوء : خسائر الرفاهة من قيود على الصرف مداره جيدا.

الطلب والعرض على الصرف الأجنبى يتطابقان عند ١,٠٠ دولار، عندئذ يتعين عليها أن تقنن ration الحق لشراء صرف أجنبى.

دعنا نتخيل أن السلطات الأمريكية الرسمية تقنن الصرف الأجنبى بطريقة معقولة ولكن نادرا ما تحاول. كل شهرين تعلن إنه الوقت لمزيدة عامة أخرى بالبريد. فى ٢١ يناير، تعلن أن أى واحد يريد استرلينى (أو أى عملة أجنبية أخرى) لفترة مارس - أبريل يجب أن يرسل مزايدة بحلول ١٥ فبراير. الأسرة التى تخطط لأن تكون فى انجلترا فى شهر أبريل قد ترسل استمارة



تتعهد باستعدادها لتدفع لغاية ٣ دولار للجنيه مقابل ٧٠٠ جنيه لانفاقها فى انجلترا، واستعدادها لدفع ٢٫٥٠ دولار للجنيه مقابل ١٠٠٠ جنيه. مستورد للسيارات سيقدم أيضاً جدول بالمقادير من العملات الأجنبية التى يرغب أن يشتريها عند كل سعر للصرف من أجل أن يشترى سيارات فى الخارج. مستلمة كافة هذه المزايدات، أجهزة كمبيوتر الحكومة ستقوم بترتيبها حسب الأسعار المرتبط بها، والمجاميع المرتبط بها ستضاف عند كل سعر، وبالتالى تفصح عن منحنى الطلب $D_£$ فى شكل (١٢-٤)؛ مقدرة أنها يمكنها أن تخصص ٣٠ بليون جنيه استرلينى على مدى السنة، أو ٢٥ بليون لـ مارس - أبريل، فإن الحكومة ستعلن فى ٢٠ فبراير أن السعر ١٫٥٠ دولار للجنيه هو السعر الذى جعل الطلب يطابق الـ ٣٠ بليون جنيه المتاحة فى السنة. الأسرة التى كانت تريد أن تسافر إلى انجلترا فى أبريل ستكون هكذا قادرة على أن تحصل على ١٠٠٠ £ عن طريق أخذ شيك مقابل ١٥٠٠ دولار = ١٠٠٠ £ × ١٫٥٠$ لمكتب البريد المحلى، جنبا إلى جنب مع استمارة الارتباط الموقعة رسميا التى قدمتها قبل ١٥ فبراير. وهكذا، فكل الذين كانوا مستعدين لأن يدفعوا ١٫٥٠ دولار أو أكثر لكل جنيه سيحصلون على الجنيهات التى طلبوها بسعر ١٫٥٠ $ فقط للجنيه، حتى إذا كانوا قد وافقوا على أن يدفعوا أكثر. أى واحد الذى لا يكون قد تقدم بمزايدة بأسعار تكون مرتفعة مثل ١٫٥٠ دولار لن يكون له الحق فى الشراء فى الخارج خلال مارس أو أبريل.

هذا النظام سيعطى الحكومة قدر كبير من الإيراد المكتسب من مزايدات الرقابة على الصرف. محصلة ١٫٥٠$ × ٣٠ £ بليون = ٤٥$ بليون دولار

بينما تدفع للمصدرين فقط ١٫٠٠$ × ٣٠£ بليون = ٣٠$ بليون دولار.
فإن الحكومة ستحقق أرباح صافية ١٥ بليون دولار، ناقصاً تكاليفها الإدارية
هذا الربح للحكومة يمكن أن يعاد إلى الجمهور إما كخفض فى الأنواع
الأخرى من الضرائب أو كانفاق حكومى إضافى. المساحة DCAF فى شكل
(١٢-٤) تمثل هذه الأرباح من المزايدة المأخوذة من المستوردين ولكن المعادة
إلى بقية المجتمع، وهى لا تكوّن مكسب أو خسارة صافية بالنسبة للمجتمع
ككل.

ومع ذلك، الرقابة على الصرف التى وصفناها حالا تفرض خسارة رفاهة
على المجتمع ككل. هذه الخسارة تقاس بواسطة المساحة CEA. لكى ترى
لماذا، تذكر تفسير منحنيات الطلب والعرض كمنحنيات تكلفة ومنافع حدية.
عندما تكون قيود الصرف موضع تنفيذ و٣٠ بليون جنيه استرلينى فقط
متاحة،، بعض المتاجرات المربحة بالتبادل تكون قد حظرت. عند نقطة C،
منحنى الطلب يخبرنا أن بعض الأمريكيين يكونوا مستعدين لأن يدفعوا لغاية
١٫٥٠ دولار مقابل جنيه إضافى. عند نقطة A، منحنى العرض يخبرنا أن
شخص ما آخر، إما مصدر أمريكى أو زبائنة، سيكونوا مستعدين لأن يقدموا
جنيه إضافى كل سنة مقابل ١٫٠ دولار. ومع ذلك، قيود الصرف تمنع
هاتين المجموعتين من الاجتماع معاً لتقسيم الـ ٠٫٥٠ دولار من المكسب
الصافى فى ساحة السوق للجنيهات. وهكذا، فالمسافة الرأسية AC = ٠٫٥٠
دولار تبين الخسارة الاجتماعية من كونهم غير قادرين على أن يتاجروا بحرية
جنيه آخر. وبالمثل، كل فجوة رأسية بين منحنى الطلب ومنحنى العرض
للخارج إلى نقطة E تضيف أيضاً إلى قياس شئ مفقود لأن قيود الصرف

تعيق المعاملات الخاصة - كل هذه الخسائر الصافية تضاف إلى المساحة CEA (٥ بليون جنيه).

النظم الفعلية للرقابة على الصرف يحتمل أن تكون لها آثار وتكاليف أخرى عديدة. أولاً، فى الواقع العملى، الحكومات لاتعقد عادة مزايدات عامة للصرف الأجنبى. بدلاً من ذلك، هى تخصص الحق لشراء عملة أجنبية على أساس السعر الرسمى المنخفض طبقاً لقواعد شديدة التعقيد. للحصول على الحق لشراء عملة أجنبية، يجب علينا أن نذهب خلال إجراءات طلب لنبين أن غرض الشراء الأجنبى يؤهله لفئة معاملة متميزة. استيراد مستلزمات الإنتاج للمصانع التى كان عليها خلافا لذلك أن تظل عاطلة وغير مستخدمة بالكامل هو غرض واحد الذى غالباً ما يؤهل للحصول على أسبقة الحصول على الصرف الأجنبى على المدخلات الأقل أهمية، أو واردات السلع الاستهلاكية الكمالية، أو الحصول على ودائع فى بنوك أجنبية خاصة. أحد الاختلافات بين قيود الصرف الفعلية وقيودنا الافتراضية هى أن القيود الفعلية غالباً تجشم تكاليف إدارية كبيرة لفرض القيود، فضلاً عن تكاليف موارد خاصة كبيرة فى التعامل معها. اختلاف آخر هو أن بعض الاستخدامات المقومة تقويما منخفضاً قد يوافق عليها محل الاستخدامات المقومة تقويماً أعلى. الحكومة لا تكون بالضرورة تخدم الطالبين ناحية قمة منحنى الطلب. لكلا هذين السببين، فإن الخسارة الصافية تكون أكبر من المساحة CEA.

الخلاصــــة :

المظهرين الرئيسيين لسياسة الحكومة تجاه سوق الصرف الأجنبى هما درجة مرونة سعر الصرف والقيود (إذا كانت توجد) على استخدام السوق. القيود على الصرف تسمى **رقابة على الصرف**.

السياسات تجاه سعر الصرف نفسه تشمل طائفة كبيرة. الحالة المتطرفة للمرونة الكاملة هى **تعويم نظيف**، مع سعر الصرف يتحدد فقط عن طريق العرض والطلب غير الرسميين (أو الخاصين). الحكومات غالباً لاتسمح بتعويم نظيف، إنما بالأحرى تتخذ إجراءات (مثل **التدخل الرسمى**) لإدارة التعويم.

الحالة المتطرفة الأخرى هى سعر الصرف الثابت بصفة دائمة. الحكومة يجب أن تقرر إلى ماذا تثبت. البدائل تشمل سلعة مثل الذهب، أو عملة واحدة أخرى، أوسلة من العملات الأخرى. الحكومة أيضاً يجب أن تقرر اتساع مدى التذبذب حول سعر الصرف المركزى. سعر الصرف تكون له بعض المرونة حول هذه القيمة التعادلية par value، ولكن المرونة تكون محدودة بواسطة حجم مدى التذبذب. بالرغم من أن سعر ثابت بصفة دائمة هو حالة متطرفة، فإنه من المستحيل تقريباً بالنسبة للحكومة أن تلتزم بعدم تغيير السعر الثابت أبداً. إذا كان سعر الصرف ليس ثابتاً بصفة دائمة، عندئذ الحكومة يجب أن تقرر أيضاً متى تغير السعر الثابت. إذا كانت الإجابة نادراً، فإن المدخل يسمى **التثبيت القابل للتعديل**، **adjustable peg** وإذا كانت الإجابة مراراً، فإنه يسمى **التثبيت الزاحف** **Crawling peg**.

إذا اختارت الحكومة سعر صرف ثابت، فإنها يجب أن تقرر أيضاً كيف تدافع عن السعر إذا كانت ضغوط العرض والطلب الخاصين تميل لأن تدفع السعر الفعلى خارج مدى تذبذبه المسموح به. واحدة أو أكثر من أربعة طرق يمكن أن تستخدم للدفاع عن السعر الثابت :

١- استخدام التدخل الرسمى فى سوق الصرف الأجنبى، الذى تقوم فيه السلطات النقدية (البنك المركزى) بشراء وبيع عملات أجنبية لتغيير موقف العرض والطلب.

٢- فرض رقابة على الصرف لتقييد أو رقابة بعض أو كل مظاهر العرض والطلب.

٣- تغيير أسعار الفائدة المحلية للتأثير على تدفقات رؤوس الأموال قصيرة الأجل.

٤- تعديل الاقتصاد الكلى لتغيير العرض والطلب غير الرسميين.

الحكومة قد تطبق أيضاً خيار خامس - أن تستسلم عن طريق تغيير السعر الثابت (تخفيض أو رفع قيمة العملة) أو عن طريق الانتقال إلى سعر صرف معوم.

التدخل الحكومى فى سوق الصرف الأجنبى يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمعاملات الاحتياطى الرسمى وميزان التسويات الرسمية لميزان مدفوعات البلد. إذا كانت الحكومة تحاول أن تمنع قيمة عملتها من الانخفاض عن طريق التدخل، فإنها يتعين عليها أن تشترى عملة محلية وتبيع عملة أجنبية فى سوق الصرف الأجنبى. أما بالنسبة إلى مصادر العملة الأجنبية لتباع فى التدخل، الحكومة يمكنها أن تستخدم حيازاتها من الاحتياطيات الرسمية أو يمكنها أن تقترض. هذا يزود

التمويل للبلد لتجشم عجز ميزان تسويات رسمية إذا كانت الحكومة بدلاً من ذلك تحاول أن تمنع قيمة عملتها من الارتفاع، فإنه يتعين عليها أن تبيع عملة محلية وتشترى عملة أجنبية. الحكومة يمكنها أن تستخدم العملة الأجنبية التى تشتريها لزيادة حيازاتها من الاحتياطيات الرسمية أو لتسديد اقتراضات سابقة. وفى هذه الحالة، ميزان التسويات الرسمية للبلد يكون فى فائض.

الدفاع عن سعر ثابت باستخدام التدخل فقط يمكن أن يعمل ويكون مبرر اقتصادياً إذا كان عدم التوازن فى ميزان التسويات الرسمية مؤقتاً ويعكس نفسه بنفسه self-reversing. هذا المدخل يفترض أن المضاربين الخاصين لايمكنهم أن ينجزوا نفس الوظيفة التثبيتية وأن الرسميين يتنبؤا بشكل صحيح بالقيمة طويلة الأجل لسعر الصرف. إذا كانت هذه الافتراضات لاتتحقق، فإن الحالة لتمويل العجوزات والفوائض مع سعر صرف ثابت تنهار.

الدفاع باستخدام الرقابة على الصرف يخلق خسارة صافية مماثلة لتلك الخاصة بحصة استيرادية، وأيضاً ربما تكون له تكاليف إدارية مرتفعة. الجهود للتهرب من قيود الصرف، وتشمل رشوة الموظفين الحكوميين وتطور سوق «موازية» غير قانونية، تخفض الفعالية الفعلية للقيود.

الفصل الثالث عشر

سياسات تصحيح اختلال ميزان المدفوعات

١٣-١ : مقدمـــــة

فى هذا الفصل سنقوم بتحليل سياسات التصحيح المختلفة التى قد تساعد البلد على استعادة التوازن فى ميزان مدفوعاته. لتحقيق هذا الهدف، الدول يكون لديها تشكيله من أدوات السياسة التالية تحت تصرفها:

١- سياسات محولة للانفاق Expenditure - Switching

٢- سياسات مغيرة للانفاق Expenditure - Controls

٣- قيود مباشرة Direct - Controls

السياسات المحوله للانفاق تشير إلى تغيير سعر الصرف (أى تخفيض/ رفع قيمة العملة). تخفيض قيمة العملة يحول الانفاق مع السلع الأجنبية إلى السلع المحلية، ويمكن أن يستخدم لتصحيح عجز فى ميزان مدفوعات الدولة. ولكنه أيضاً يزيد الانتاج المحلى، وهذا يحفز ارتفاعاً فى الواردات، الذى يحيد جزءا من التحسن الأصلى فى الحساب الجارى. رفع قيمة العملة يحول الانفاق من المنتجات المحلية إلى المنتجات الأجنبية، ويمكن أن يستخدم لتصحيح فائض فى ميزان مدفوعات الدولة. هذا أيضاً يخفض الانتاج المحلى، وتبعاً لذلك، يحفز انخفاضاً فى الواردات، الذى يحيد جزءا من تأثير رفع قيمة العملة.

السياسات المغيرة للانفاق تشمل كلا من السياسات المالية والنقدية. **السياسة المالية** تشير إلى التغيرات فى الانفاق الحكومى، الضرائب، أو كلاهما. السياسة

المالية تكون **توسعية** إذا كن الانفاق الحكومى يزداد و/ أو الضرائب تخفض. هذه الاجراءات تقود إلى توسع للانتاج المحلى والدخل عن طريق عملية المضاعف (تماماً مثلما فى حالة زيادة فى الاستثمار المحلى أو الصادرات)، وتحفز ارتفاعاً فى الواردات (على حسب الميل الحدى للاستيراد للدولة). السياسة المالية **الانكماشية** تشير إلى خفض فى الانفاق الحكومى و /أو زيادة فى الضرائب، كلا منهما يخفض الانتاج المحلى والدخل ويحفز انخفاضاً فى الواردات.

السياسة النقدية تتضمن تغيراً فى عرض النقود الذى يؤثر على أسعار الفائدة المحلية. السياسة النقدية تكون **سهلة** easy إذا كان عرض النقود قد زيد وأسعار الفائدة تنخفض. هذا يحفز زيادة فى مستوى الاستثمار والدخل فى الدولة (عن طريق عملية المضاعف)، ويحفز الواردات على الارتفاع. وفى نفس الوقت، الانخفاض فى سعر الفائدة يحفز تدفق رؤوس أموال قصيرة الأجل الى الخارج، أو يخفض التدفق للداخل. ومن ناحية أخرى، السياسة النقدية **المقيدة** tight تشير إلى خفض فى عرض النقود وارتفاع فى سعر الفائدة. هذا يثبط الاستثمار، الدخل، والواردات ويؤدى أيضاً إلى تدفق رؤوس أموال قصيرة الأجل للداخل أو يخفض التدفق للخارج.

القيود المباشرة تتكون من الرسوم الجمركية، الحصص الاستيرادية، وقيود أخرى على تدفق التجارة ورؤوس الأموال الدولية. هذه أيضاً هى سياسات محولة للانفاق، ولكنها يمكن أن تستهدف بنوداً معينة فى ميزان المدفوعات (على عكس تخفيض / رفع قيمة العملة، التى هى سياسة عامة وتنطبق على كافة البنود فى نفس الوقت). القيود المباشرة فى شكل قيود على الأسعار والأجور price and wage controls يمكن أيضاً أن تستخدم لوقف التضخم المحلى عندما تفشل السياسات الأخرى الأكثر عمومية.

وفيمايلى نحلل طبيعة هذه السياسات ومدى فاعلية كل منها فى تصحيح اختلال ميزان المدفوعات.

٢-١٣ : تعديل سعر الصرف

قبل أن نبدأ مناقشتنا لسياسة تعديل سعر الصرف كوسيلة لجلب توازن فى ميزان المدفوعات، يجب أن نقوم بعمل تمييز مهم بين آليات التصحيح التلقائى adjustment mechanisms وسياسات التصحيح المقصودة adjustment policies – وهو التمييز الذى يكون مهما بالنسبة للطرق المختلفة لتصحيح أو تعديل ميزان المدفوعات التى ستناقش فيمايلى.

معظم المتغيرات الاقتصادية، مثل الأسعار، الدخول، الكميات المتاجرة، وماشابه ذلك قد تتحدد إما بواسطة قوى السوق الحرة، أو تتحدد بواسطة أمر إدارى. أى أن الأسعار إما أنها قد تستجيب للتقلبات فى العرض والطلب أو أنها تكون قد حددت بواسطة إجراء أو تصرف إدارى. وينطبق نفس الشئ على أسعار الصرف، أسعار الفائدة، الدخول، حجم التجارة، وطائفة كبيرة أخرى من المتغيرات الاقتصادية.

وتبعاً لذلك، نجد نوعين مختلفين من التصحيح أو التعديل فى ميزان المدفوعات: تعديل عن طريق قوى السوق الحرة الذى يمثل تصحيحاً آلياً تلقائياً، أو تعديل كنتيجة لقرارات سياسة إدارية.

فأسعار الصرف قد تتحدد بواسطة قوى السوق، وفى تلك الحالة فإننا نكون نتحدث عن أسعار الصرف المرنة، العائمة، أو المتقلبة بحرية. وفى هذه الحالة، إنها فقط قوى عرض وطلب السوق الحرة هى التى ستحدد سعر الصرف. فلاتحدث أية معاملات حكومية رسمية بغرض التأثير على سعر الصرف. ومع ذلك، فإن الحكومة لاتزال تقوم بإجراء معاملاتها الدولية العادية على أساس سعر الصرف السوقى الجارى. أسعار الصرف المرنة قد استخدمت خلال فترات مختلفة :

الولايات المتحدة كان لها أسعار صرف متقلبة بحرية مابين الحرب الأهلية و١٨٧٩ ، معظم الدول الأوربية كانت لديها هذه الأسعار المتقلبة بحرية فى الفترة ما بين نهاية الحرب العالمية الأولى، ومنتصف العشرينات، كندا استخدمتها من ١٩٥٠ حتى ١٩٦٢، وكانت لديها منذ ١ يونيو ١٩٧٠ ، وقد قامت ٤٨ دولة، بما فيها الولايات المتحدة، واليابان، وعدد كبير من الدول الأوربية بالتخلى عن أسعار الصرف الثابتة ما بين ١٥ أغسطس، ١٩٧١ ، والاتفاقية الثمسونية فى ١٨ ديسمبر ١٩٧١ . وفى بداية مارس ١٩٧٣ (عقب تخفيض قيمة الدولار فى ١٢ فبراير ١٩٧٣) كان لدى كندا، الهند، ايطاليا، اليابان، سويسرا، وانجلترا، فضلا عن عدة دول أصغر أسعار صرف مرنة. ومع ذلك، ففى معظم هذه الدول، السلطات النقدية لاتزال تتدخل فى مناسبات فى سوق الصرف الأجنبى : إنه تعويم «غير نظيف» dirty float.

إذا كانت أسعار الصرف تتقلب بحرية استجابة لظروف السوق، فإن وجود فائض عرض من إحدى العملات (عجز فى ميزان المدفوعات) سيتمخض عن ضغط نزولى على قيمة تلك العملة فى أسواق الصرف الأجنبى. الانخفاض الناتج عن ذلك فى سعر الصرف depreciation سيميل لأن يستعيد التوازن فى ميزان المدفوعات. قوى السوق هذه تحدث تلقائياً بدون أى تصرف من جانب أى سلطات حكومية. ومن ثم فإننا نكون نتحدث عن أسعار الصرف المرنة بحرية كآلية تصحيح تلقائى automatic adjustment mechanisms.

وعلى عكس تعديل سعر الصرف عن طريق قوى السوق التلقائية، قد يكون لدينا أسعار صرف مثبتة أو مربوطة إدارياً. فى تلك الحالة، كافة معاملات الصرف الأجنبى يجب أن تتم على أساس سعر للصرف يتحدد بواسطة السلطات النقدية.

السلطات الحكومية تستطيع أن تثبت سعر الصرف إما عن طريق تشريع مناسب الذى يجعل كافة معاملات الصرف الأجنبى على أساس أسعار صرف أخرى غير قانونية فى داخل الإقليم الخاضع لسيادتها، أو أنها قد تتدخل فى السوق الحرة عن طريق الوقوف مستعدة لأن تشترى أو تبيع عملتها الخاصة مقابل ذهب، حقوق سحب خاصة، أوبعض عملات التدخل بسعر ثابت. السلطات النقدية التى تتدخل فى أسواق الصرف الدولية لكى تحافظ على أسعار صرف ثابتة مقابل بقية العالم تفعل ذلك عادة عن طريق العمل فى سوق عملتها الخاصة وبعض عملة تدخل محددة. التدخل ينفذ عن طريق شراء وبيع عملات تدخل، مثل الدولار الأمريكى، أو الجنيه الاسترلينى، أو الفرنك الفرنسى. البلد الذى يحافظ على سعر صرف ثابت لعملته عن طريق القانون legislation أو التدخل فى أسواق الصرف الأجنبى قد يغير سعر صرف عملته عن طريق قرار سياسة إدارى administrative policy decision. فى تلك الحالة، أى انخفاض فى القيمة depreciation أو ارتفاع فى القيمة appreciation يأخذ شكل قرار سياسة صريح.

معظم دول العالم تستخدم نظاما مختلطا hybrid، حيث تسمح لقيمة عملتها بأن تتقلب بحرية فى نطاق مدى ضيق narrow band حول سعر صرف مركزى، أو قيمة تعادل par value، التى تكون قد تقررت بدلالة عملة التدخل. المدى الذى تكون فيه أسعار الصرف حرة لتتقلب يكون عادة ١ ٪ فوق أو تحت السعر المركزى، طبقا لقواعد صندوق النقد الدولى. ومع ذلك، فإن دولا عديدة تستخدم مدى أوسع للتذبذب قدره ٢,٢٥ ٪ منذ ديسمبر ١٩٧١. التغيرات الصغيرة فى أسعار الصرف فى داخل مدى التذبذب هى نمطيا نتيجة لقوى السوق الحرة. ومع ذلك، بالنسبة لتغيرات سعر الصرف التى تتجاوز مدى التذبذب المسموح به، فإنه يلزم إتخاذ تصرف إدارى. وبناء عليه، النظام النقدى الدولى الحالى يستخدم تغيرات سعر الصرف فى كلا من شكلها التلقائى automatic

وشكلها الموجه بالسياسة policy - directed. فى هذا القسم، سنتجاهل عادة مسألة ما إذا كان تغير معين فى سعر الصرف يرجع إلى قوى السوق الحرة أو إلى سياسات إدارية. إننا سنركز على آثار أى تغير فى سعر الصرف على ميزان المدفوعات بغض النظر عن كيف تم جلب هذا التغير.

إن تخفيض سعر صرف العملة يمكن أن يؤثر على كافة بنود ميزان المدفوعات. الصادرات والواردات من السلع والخدمات، التحويلات بدون مقابل (تحويلات المهاجرين ، الهبات والتبرعات الشخصية)، وحركات رؤوس الأموال (القروض الخاصة، الأوراق المالية، الاستثمارات المباشرة). ومع ذلك، فالاعتبار الرئيسى هو أثر تخفيض سعر الصرف على الصادرات والواردات من السلع والخدمات – أى على الحساب الجارى بميزان المدفوعات. فبالنسبة لمعظم الدول، يساهم الحساب الجارى عادة بالقسط الأكبر من إجمالى مركز المدفوعات الخارجية . ولهذا فإنه يحتل المكان الرئيسى فى مناقشة آثار تخفيض سعر الصرف على ميزان المدفوعات.

وبالإضافة إلى الوزن النسبى الكبير للحساب الجارى فى تحديد مركز ميزان المدفوعات، هناك من الاقتصاديين من يعتقد أن تخفيض قيمة العملة قد يؤدى إلى تدهور الحساب الجارى بدلاً من تحسنه. لذا بات من الأهمية بمكان دراسة الآثار المتوقعة من تخفيض قيمة العملة قبل تقرير التخفيض كوسيلة لتصحيح العجز فى ميزان المدفوعات.

وفى بحث الآثار المتوقعة من تخفيض سعر الصرف على الحساب الجارى بميزان المدفوعات، إستخدم مدخلان مختلفان: مدخل المرونات التقليدى الذى يؤكد على آثار التخفيض بدلالة تغير الأسعار النسبية للصادرات والواردات. ومدخل

الاستيعاب الحديث الذى يؤكد على آثار التخفيض بدلالة تغيرات الدخل والانفاق. وفى هذا القسم ندرس العناصر الرئيسية لكلا المدخلين.

مدخل المرونات (آثار الثمن)

جرى تحليل آثار تخفيض سعر الصرف على ميزان المدفوعات تقليدياً بدلالة توازن جزئى صارم، مدخل المرونات الذى تعتبر فيه تغيرات الأسعار النسبية للصادرات والواردات كل مايهم، وكما لوكانت الدخول النقدية ثابتة، ولاتتأثر بتغيير سعر الصرف. فمن أجل تحديد الفاعلية المحتملة لتخفيض سعر الصرف، كان يكفى فقط معرفة مرونات طلب وعرض الصادرات والواردات.

فعندما تقوم السلطات بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية، يترتب على ذلك أن يصبح على الأجانب أن يتنازلوا عن قدر أقل من عملاتهم مقابل الحصول على وحدة من العملة الوطنية، بينما يصبح على المواطنين أن يتنازلوا عن قدر أكبر من العملة الوطنية مقابل الحصول على وحدة من العملة الأجنبية. ويستتبع ذلك إنخفاض أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية، وارتفاع أسعار الواردات مقومة بالعملة الوطنية. وهكذا، إذا كان رد فعل المشترين للتغير فى الأسعار كبيراً، فإن الأجانب سيشترون الكثير من سلع التصدير عندما تنخفض أسعارها، بينما سيشترى المواطنون القليل من سلع الاستيراد عندما ترتفع أسعارها. أما إذا كان رد فعل المشترين للتغير فى الأسعار صغيراً ، فإن الأجانب لن يزيدوا كثيراً من مشترياتهم لسلع التصدير بالرغم من انخفاض أسعارها ، كما أن المواطنين لن يقللوا كثيراً من مشترياتهم لسلع الاستيراد بالرغم من ارتفاع أسعارها. وهكذا، فإن الكثير يتوقف على حالة مرونة الطلب الخارجى على الصادرات، والطلب المحلى على الواردات. فعلى سبيل المثال، إذا كان الطلب الخارجى على الصادرات عديم

المرونة، فلن تكون هناك أى زيادة على الإطلاق فى الصادرات بالرغم من انخفاض أسعارها مقومة بالعملة الأجنبية. وبالمثل، إذا كان الطلب المحلى على الواردات عديم المرونة، فلن يكون هناك أى نقص على الإطلاق فى الواردات، بالرغم من ارتفاع أسعارها مقومة بالعملة المحلية.

على أن آثار تخفيض سعر الصرف لاتتحدد فقط بمرونة الطلب على الصادرات والواردات ، بل وأيضاً بمرونة عرضها. آية ذلك أنه - بغض النظر عن حالة مرونة الطلب الخارجى على الصادرات - لاتكون الزيادة فى كمية الصادرات ممكنة مالم يتيسر عرض إضافى من سلع التصدير ، إما عن طريق زيادة الانتاج، أو عن طريق تحويل السلع من السوق المحلية كى تباع فى السوق الخارجية. وتساعد مرونة العرض أيضاً على تحديد مدى الإنخفاض الذى سيطرأ على أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية. فإذا كان العرض المحلى للصادرات مثلاً لانهائى المرونة - أى إذا كان يمكن لإنتاج سلع التصدير أن يتوسع عندما يزيد الطلب الخارجى عليها بدون أى زيادة فى السعر بالعملة الوطنية - عندئذ ينصب كل أثر التخفيض على السعر بالعملة الأجنبية الذى ينخفض عندئذ بكل نسبة التخفيض. فلن توجد فى هذه الحالة زيادة فى السعر بالعملة الوطنية لتستوعب بعض أو كل أثر التخفيض على السعر بالعملة الأجنبية . ولكن إذا كانت مرونة العرض المحلى للصادرات أقل من اللانهائية، عندئذ ستؤدى زيادة الطلب الخارجى على سلع التصدير إلى رفع سعرها بالعملة الوطنية مما يؤدى إلى محو جزء من أثر التخفيض على سعرها بالعملة الأجنبية. فبدلاً من أن تنخفض أسعار الصادرات مقومة بالعملة الأجنبية بكل نسبة التخفيض، تنخفض فقط بجزء من نسبة التخفيض. وعليه كلما صغرت مرونة العرض المحلى للصادرات، كلما قل تأثير تخفيض سعر الصرف على حجم الصادرات. فعلى سبيل المثال: إذا فرضنا أن مرونة العرض المحلى

للصادرات كانت مساوية للصفر، فلن يؤدى تخفيض سعر الصرف إلى أى زيادة على الاطلاق فى حجم الصادرات أيا كانت مرونة الطلب الخارجى على الصادرات. فإنعدام مرونة عرض الصادرات يعنى أن كمية الصادرات لايمكن أن تزداد. وعليه فتخفيض بنسبة ١٠٪ مثلاً فى سعر صرف العملة الوطنية سيقابل حالاً بارتفاع بنسبة ١٠٪ فى سعر الصادرات بالعملة الوطنية، حيث يتنافس المستوردون الأجانب على نفس الكمية من سلع التصدير. وهكذا يظل سعر الصادرات بالعملة الأجنبية بعد التخفيض على ماهو عليه ، ولن تحدث زيادة فى حجم الصادرات وبالتالى فى قيمتها.

وبالمثل فى جانب الواردات - إذا كان العرض الأجنبى للواردات لانهائى المرونة ، فإن المصدرين الأجانب سيكون فى مقدورهم عندئذ تقليل الكمية التى يعرضونها من منتجاتهم فى السوق المحلية للبلد المخفض - فى مواجهة إنخفاض الطلب عليها - مما يبقى أسعارها بالعملة الأجنبية ثابتة، أى أنهم لن يضطروا فى هذه الحالة إلى خفض أسعارهم. وهكذا - فإن أسعار الواردات بالعملة الأجنبية لن تنخفض على الإطلاق. ومؤدى هذا أن كل أثر التخفيض سينصب على أسعار الواردات بالعملة الوطنية التى ترتفع حينئذ بكل نسبة التخفيض. ومن الناحية الأخرى، إذا كانت مرونة العرض الأجنبى للواردات أقل من اللانهائية ، فإن المصدرين الأجانب سيضطرون عندئذ إلى خفض أسعارهم بالعملة الأجنبية كى يحتفظوا بنصيبهم فى السوق المحلية للبلد المخفض مما يؤدى إلى إرتفاع أسعار الواردات بالعملة الوطنية بأقل من نسبة التخفيض. وعليه، كلما صغرت مرونة العرض الأجنبى للواردات ، كلما قل تأثير تخفيض سعر الصرف على حجم الواردات . فعلى سبيل المثال: إذا فرضنا أن مرونة عرض الواردات كانت مساوية للصفر، فإن هذا يعنى أن تخفيضاً بنسبة ١٠٪ فى سعر صرف العملة الوطنية

سيقابل حالاً بانخفاض بنسبة ١٠٪ فى سعر الواردات بالعملة الأجنبية،، حيث يناضل المصدرون الأجانب من أجل الاحتفاظ بمبيعاتهم فى السوق المحلية للبلد المخفض. وهكذا ، يظل سعر الواردات بالعملة الوطنية بعد التخفيض على ماهو عليه، ولن يحدث أى نقص فى حجم الواردات وبالتالى فى قيمتها.

وخلاصة هذا التحليل هى أن تخفيض سعر صرف العملة الوطنية سيميل مبدئياً لأن يخفض الأسعار الخارجية للصادرات فى تناسب مع التخفيض. وعند هذه الأسعار المنخفضة سيزداد الطلب الخارجى على الصادرات، مما قد يؤدى بدوره إلى رفع الأسعار الخارجية للصادرات. فالقدر الذى ستتغير به قيمة الصادرات يتوقف إذن على مرونة الطلب الخارجى على الصادرات ومرونة العرض المحلى لسلع التصدير. وبالمثل فى جانب الواردات – يتمثل الأثر المبدئى لتخفيض سعر صرف العملة الوطنية فى رفع الأسعار المحلية للواردات، مما قد يؤدى إلى بعض الانخفاض فى الطلب المحلى على الواردات، الذي قد يؤدي بدوره إلي خفض السعر الخارجي لسلع الاستيراد. ويتوقف حجم ردود الفعل هذه علي الواردات علي مرونة الطلب المحلي علي الواردات، ومرونة العرض الأجنبي للواردات.

ماهي إذن علي وجه التحديد قيم مرونات طلب وعرض الصادرات والواردات التي تضمن نجاح تخفيض سعر صرف العملة الوطنية في تحسين الحساب الجاري بميزان المدفوعات؟

نموذج مبسط لتخفيض سعر الصرف

للتعرف على ماهية مرونات طلب وعرض الصادرات والواردات التى تضمن نجاح تخفيض سعر الصرف فى تصحيح العجز فى ميزان المدفوعات، دعنا مرة أخرى نأخذ مثال بلدين اثنين فقط هما الولايات المتحدة وانجلترا، ولنفرض أن

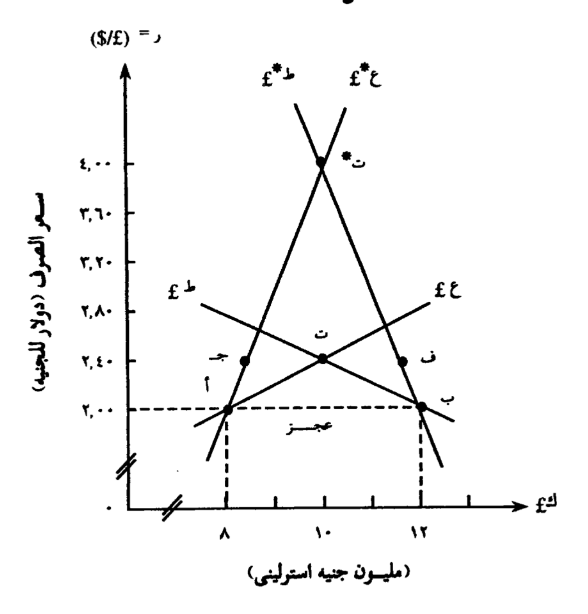
الولايات المتحدة تعانى باستمرار من وجود عجز فى ميزان مدفوعاتها مع انجلترا، وإن السلطات النقدية فيها تقرر علاجه عن طريق إجراء تخفيض فى قيمة الدولار بالنسبة للجنيه الاسترلينى. افترض أكثر أنه لاتوجد تدفقات دولية لرؤوس أموال، حتى أن منحنيات طلب وعرض الولايات المتحدة للصرف الأجنبى (الاسترلينى فى هذه الحالة) تعكس فقط التجارة فى السلع والخدمات.

عملية تصحيح العجز فى ميزان مدفوعات الولايات المتحدة عن طريق إجراء تخفيض فى قيمة الدولار تظهر فى شكل (١٣-١) الشكل يبين أنه عند سعر الصرف الجارى ر = ($/£) = ٢، كمية الاسترلينى المطلوبة بواسطة المقيمين الأمريكيين هى ١٢ مليون جنيه استرلينى فى السنة، بينما الكمية المعروضة هى فقط ٨ مليون جنيه استرلينى، وكنتيجة لذلك، يوجد عجز قدره ٤ مليون جنيه استرلينى (٨ مليون دولار) فى ميزان التسويات الرسمية للولايات المتحدة.

إذا كانت منحنيات طلب وعرض الولايات المتحدة للاسترلينى قد أعطيت بـ ط£، ع£، فإن تخفيضاً بنسبة ٢٠٪ فى قيمة الدولار، من ر = ($/£) = ٢ إلى ر= ($/£) = ٢,٤٠، سيزيل بالكامل العجز فى ميزان المدفوعات الأمريكى. أى أنه، عند ر = ($/£) ٢,٤٠، كمية الجنيهات المطلوبة والكمية المعروضة ستكون متساوية عند ١٠ مليون جنيه استرلينى فى السنة (نقطة ت فى الشكل)، وسيكون ميزان المدفوعات الأمريكى فى توازن.

ومع ذلك، إذا كان محنيا طلب وعرض الولايات المتحدة للاسترلينى أكثر عدم مرونة (انحداراً)، كما هو مبين بواسطة ط*£، ع*£، فإن نفس نسبة التخفيض ٢٠٪ ستخفض فقط العجز فى ميزان المدفوعات الأمريكى إلى ٣ مليون جنيه استرلينى (جـ ف فى الشكل)، وأن تخفيضا بنسبة ١٠٠٪ فى قيمة الدولار،

شكل (١٣-١)



مـــن ر = ($/£) = ٢ إلـــى ر = ($/£) = ٤، سيكون مطلوباً لكى يزيل العجز بالكامل (نقطة ت* فى الشكل). مثل هذا التخفيض الضخم فى قيمة الدولار قد لايكون ممكنا لأنه سيكون تضخمياً بدرجة غير مقبولة.

وهكذا، إنه من المهم جداً معرفة مدى مرونة منحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبى. فى بعض الحالات، شكل منحنيات طلب وعرض دولة العجز للصرف الأجنبى قد يكون هو بحيث أن تخفيضا فى قيمة عملته سيؤدى بالفعل إلى زيادة

بدلا من انقاص أو إزالة العجز في ميزان المدفوعات. هذه المسألة المهمة ستفحص فيمايلي عن طريق بيان كيف أن مرونة منحنيات طلب وعرض الدولة للصرف الأجنبي تتوقف على مرونة منحنيات طلبها وعرضها للواردات والصادرات.

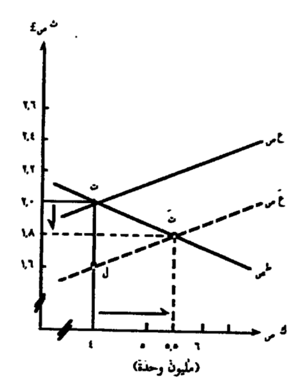
منحنى الطلب على الصرف الأجنبي وعلاقته بمنحنى الطلب على الواردات

في الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢)، طو هو منحنى طلب الولايات المتحدة على الواردات من بريطانيا معبرا عنه بالجنيهات الاسترلينية عند ر= ($/£) = ٢، بينمـــا ع و هو منحنى عرض انجلترا للواردات إلى الولايات المتحدة معبرا عنه بالجنيهات الاسترلينية. ومع ط و ، ع و، السعر بالجنيه الاسترليني لواردات الولايات المتحدة يكون ث و = ١ جنيه استرليني، وكمية واردات الولايات المتحدة هـــي ك و = ١٢ مليون وحدة في السنة، حتى أن كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة تكون ١٢ مليون جنيه استرليني (نقطة ت في الجزء الأيسر من شكل ١٣-٢). هذا يكون مناظراً لنقطة ب على ط £ في شكل (١٣-١).

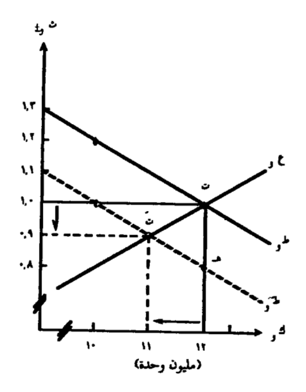
عندما تخفض قيمة الدولار بنسبة ٢٠٪ إلى ر = ($/£) = ٢,٤٠، ع و يبقى كما هـو بدون تغيير، لكن ط و ينتقل إلى أسفل (أى ينقص) بمقدار ٢٠٪ إلى طَ و(انظر الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢). السبب هو أنه لكي تستمر الولايات المتحدة في طلب ١٢ مليون وحدة من الواردات (كما عند نقطة ت على ط و)، فإن السعر بالجنيه الاسترليني لواردات الولايات المتحدة يجب أن ينخفض من ث و = ١ جنيه إلى ث و = ٠,٨ جنيه، أو بكامل نسبة الـــ ٢٠٪ تخفيض في قيمة الدولار، من أجل أن يترك السعر بالدولار للواردات بدون تغيير (نقطة هـ على طَ و). ومع ذلك، عند الأسعار بالجنيه الاسترليني الأقل من ث و = ١ جنيه

شكل (١٣-٢)









استرلينى، انجلترا ستورد (ستعرض) كميات أصغر من الواردات إلى الولايات المتحدة (أى أن انجلترا ستتحرك إلى أدنى على مدى ع و). بينما الولايات المتحدة ستطلب كميات أصغر من الواردات عند الأسعار بالجنيه فوق ث و = ٠,٨ جنيه (أى أن الولايات المتحدة ستتحرك إلى أعلى على مدى طَ و)، حتى يتم التوصل إلى تراض على السعر عند نقطة التوازن الجديدة تَ (انظر الجزء الأيسر من شكل ١٣-٢).

مـع طَ و، ع و، ث و = ٠,٩ جنيـه، ك و = ١١ مليون وحدة، حتى أن الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة الولايات المتحدة تنخفض إلى ٩,٩ مليون جنيه استرلينى (نقطة تَ فى الجزء الأيسر من شكل (١٣-٢) هذا يكون مناظراً لنقطة ت (مع تقريب ٩,٩ مليون جنيه إلى ١٠ مليونا) على ط£ فى شكل (١٣-١). وهكذا، فكمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات

المتحدة تنخفض من ١٢ مليون جنيه استرليني عند ر = ($/£) = ٢ إلى ١٠ مليون جنيه استرليني عند ر = ($/£) = ٢,٤٠ . هذا يكون مناظراً لتحرك من نقطة ب إلى نقطة ت على طول ط£ في شكل (١٣-١).

إنه فقط في الحالة غير العادية عندما يكون ط و عديم المرونة (رأسيا)، أن تظل كمية الجنيهات المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة كما هي بعد تخفيض قيمة الدولار كما كانت قبل التخفيض، لأنه في هذه الحالة الانتقال إلى أسفل في ط و يتحرك ط و بدون تغيير. وهكذا، فباستثناء الحالة غير العادية حيث يكون ط و رأسيا، أي عديم المرونة ،تخفيض قيمة الدولار يؤدي دائما إلى انخفاض في الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة الولايات المتحدة حتى أن ط £ (في شكل ١٣-١) ينحدر دائماً انحداراً سالباً، أي إلى أسفل ناحية اليمين. الانخفاض في كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة عندما يكون الدولار قد خفض ينتج لأن كلا من السعر بالعملة الأجنبية (الجنيه الاسترليني) للواردات وكمية الواردات يكون قد انخفض. (انظر الجزء الأيسر من شكل ١٣-٢).

وعلاوة على ذلك، بإعطاء ع و ، كلما كان ط و أقل مرونة (انحداراً)، كلما كان الانخفاض في كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة صغيرا وكلما كان منحنى طلب الولايات المتحدة على الجنيهات الاسترلينية ط£ أقل مرونة (انحداراً). في هذه الحالة، تخفيضا بنسبة ٢٠٪ في قيمة الدولار قد يمثل بتحرك من نقطة ب إلى نقطة ف على طول ط*£ بدلا منه بتحرك من نقطة ب إلى نقطة ت على طول ط£ في شكل (١٣-١).

منحنى عرض الصرف الأجنبي وعلاقته بمنحنى عرض الصادرات

في الجزء الأيمن من شكل (١٣-٢)، ط ص هو منحنى طلب انجلترا على صادرات الولايات المتحدة معبراً عنه بالجنيهات الاسترلينية، ع ص هو منحنى

عرض الولايات المتحدة للصادرات إلى انجلترا عند ر = ($/£) = ٢. مـع ط ص، ع ص، السعر بالجنيه الاسترليني لصادرات الولايات المتحدة هو ث ص = ٢ جنيه استرليني، وكمية صادرات الولايات المتحدة هي ك ص = ٤ مليون وحدة، حتى أن كمية الجنيهات الاسترلينية المكتسبة (أو المعروضة) بواسطة الولايات المتحدة تكون هي ٨ مليون جنيه استرليني (نقطة في الجزء الأيمن من شكل ١٢-٢). هذا يكون مناظراً لنقطة (أ) على ع £ في شكل (١٣-١).

عندما تخفض قيمة الدولار بنسبة ٢٠٪ إلى ر = ($/£) = ٢,٤٠، ط ص يظل كما هو بدون تغيير، ولكن ع ص ينتقل إلى أسفل (أى يزداد) بمقدار ٢٠٪ إلى عَ ص (انظر الجزء الأيمن من شكل ١٣-٢)، السبب هو أن الولايات المتحدة ستكون الآن راغبة في أن تصدر ٤ مليون وحدة (نفس الشئ كما عند نقطة ت على ع ص) بالسعر بالجنيه الاسترليني ثَص = ١,٦ جنيه، أو أدنى بنسبة ٢٠٪ عن ما قبل تخفيض قيمة الدولار، لأن كل جنيه هو الآن يساوى ٢٠٪ أكثر بدلالة الدولارات (نقطة ل على عَص في الشكل). ومع ذلك، عند الأسعار بالجنيه الاسترليني الأقل من ثص = ٢ جنيه، انجلترا ستطلب كميات أكبر من الصادرات الأمريكية (أى أن انجلترا ستتحرك إلى أدنى على طول ط ص)، بينما الولايات المتحدة ستعرض كميات أكبر من الصادرات عند أسعار بالجنيه الاسترليني فـوق ثص = ١,٦ جنيه (أى أن الولايات المتحدة ستتحرك إلى أعلى على طول عَص)، حتى تكون نقطة التوازن الجديدة تً قد تم الوصول إليها (انظر الجزء الأيمن من شكل ٨-٢).

ومع ط ص، عَ ص، ث ص = ١,٨ جنيه، ك ص = ٥,٥ مليون وحدة، حتى أن كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة تزداد إلى ٩,٩ مليون جنيه استرليني (١,٨ × ٥,٥). هذا يعطى بنقطة تَ في الجزء الأيمن

من شكل (١٣-٢)، ويكون مناظراً لنقطة ت (مع تقريب ٩,٩ مليون إلى إلى ١٠ مليون جنيه استرليني) على ع £ في شكل (١٣-١). وهكذا، فكمية الجنيهات الاسترلينية المـــوردة (المعروضة) إلـى الولايات المتحدة ترتفع من ٨ مليون جنيه عند ر = (£/$) = ٢ إلى ١٠ مليونا عند ر = (£/$) = ٢,٤٠. هذا يكون مناظراً لتحرك من نقطة (أ) إلى نقطة ت على طول ع£ في شكل (١٣-١).

لاحظ أن تخفيض قيمة الدولار يخفض السعر بالجنيه الاسترليني للصادرات ولكنه يزيد كمية الصادرات. ما يحدث لكمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة يتوقف إذن على المرونة السعرية لـ ط ص فيما بين نقطتي ت، تَ على ط ص في الشكل. حيث أنه في هذه الحالة نسبة الزيادة في ك ص (٣٧,٥٪) تزيد عن نسبة الانخفاض في ث ص (١٠٪)، فإن ط ص يكون مرن سعرياً، وتزداد كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة مع التخفيض في قيمة الدولار. ولو أن ط ص في الجزء الأيمن من شكل (١٣-٣) كان أقل مرونة (انحداراً)، فإن نفس نسبة الـ ٢٠٪ تخفيض في قيمة الدولار كانت ستتمخض عن تحرك من نقطة (أ) إلى نقطة جـ على طول ع*£ في شكل (١٣-١) بدلاً منه من نقطة (أَ) إلى نقطة ت على ع £. وهكذا، فكلما كان ط ص أقل مرونة، كلما كان منحنى عرض الولايات المتحدة المشتق للصرف الأجنبي (ع£) أقل مرونة.

ولو أن ط ص كان متكافئ المرونة (مرونة تساوي الوحدة)، فإن تخفيض قيمة الدولار كان سيترك كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة بدون تغيير تماما، حتى أن منحنى عرض الولايات المتحدة للجنيهات

الاسترلينية (ع£) كان سيكون خطا رأسيا، أو عديم المرونة. (نفس الشئ سيكون حقيقى إذا كان ع ص رأسيا، حتى أن تخفيضا لقيمة الدولار سيترك ع ص بدون تغيير).

أخيراً، لو أن ط ص كان غير مرن سعريا، فإن تخفيضا فى قيمة الدولار كان سيؤدى بالفعل إلى خفض كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة، حتى أن منحنى عرض الولايات المتحدة للصرف الأجنبى (ع£) كان سيكون سالب الميل أو ينحدر إلى أسفل ناحية اليمين.

وهكذا، فبينما نجد أن منحنى طلب الولايات المتحدة على الصرف الأجنبى (ط£) ينحدر دائماً تقريباً انحداراً سالبا، أى إلى أسفل ناحية اليمين، فإن منحنى عرض الولايات المتحدة للصرف الأجنبى (ع£) يمكن أن يكون موجب الانحدار، رأسياً، أو حتى سالب الانحدار، على حسب ما إذا كان ط ص مرنا، متكافئ المرونة، أو غير مرن. وفيما يلى سنرى أن هذا يكون قاطعا فى تحديد مدى استقرار سوق الصرف الأجنبى، وبالتالى مدى احتمال نجاح سياسة تخفيض سعر الصرف كعلاج للعجز فى ميزان المدفوعات.

استقرار سوق الصرف الأجنبى

دعنا نفحص معنى والشروط اللازمة لاستقرار سوق الصرف الأجنبى. إنه يكون لدينا سوق صرف أجنبى مستقر عندما يؤدى ابتعاد عن سعر الصرف التوازنى إلى إطلاق قوى تلقائية التى تدفع بسعر الصرف مرة أخرى إلى مستوى التوازن. ويكون لدينا سوق صرف أجنبى غير مستقر عندما يدفع ابتعاد عن التوازن بسعر الصرف بعيداً أكثر عن التوازن.

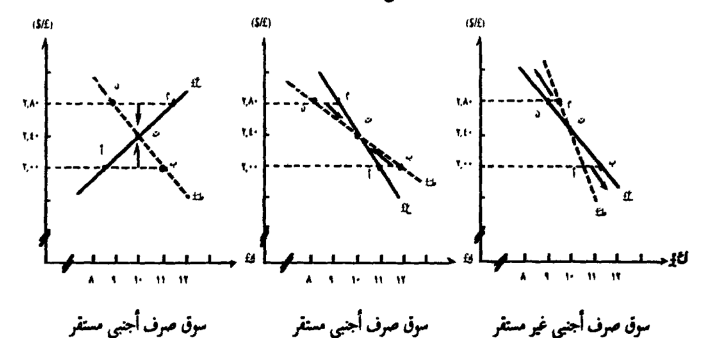
أسواق الصرف الأجنبى المستقرة وغير المستقرة

سوق الصرف الأجنبى يكون مستقرا عندما يكون منحنى عرض الصرف الأجنبى ع£ موجب الميل، أو، إذا كان سالب الميل، فإنه يكون أقل مرونة (انحداراً) من منحنى الطلب على الصرف الأجنبى ط£. ويكون سوق الصرف الأجنبى غير مستقراً إذا كان منحنى عرض الصرف الاجنبى ع£ سالب الميل وأكثر مرونة (انبساطاً) من منحنى طلب الصرف الأجنبى ط£. هذه الشروط قد صورت فى شكل (١٣-٢).

الجزء الأيسر من شكل (١٣-٣) هو تكرار لـ ط£، ع£ فى شكل (١٣-٢). مع ط£، ع£ سعر الصرف التوازنى هو ر = ($/£) = ٢,٤٠، الذى تكون عنده كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة والكمية المعروضة متساوية عند ١٠ مليون جنيه استرلينى فى السنة (نقطة ت). وإذا حدث لأى سبب أن انخفض سعر الصرف إلى ر = ($/£) = ٢، فإنه سيكون هناك فائض طلب على الجنيهات الاسترلينية (عجز فى ميزان المدفوعات) قدره ٤ مليون جنيه استرلينى (أ ب)، الذى سوف يدفع تلقائياً سعر الصرف مرة أخرى نحو السعر التوازنى ر = ($/£) = ٢,٤٠. ومن ناحية أخرى، إذا ارتفع سعر الصرف إلى ر = ($/£) = ٢,٨٠، فإنه سيكون هناك فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية (فائض فى ميزان المدفوعات) قدره ٣ مليون جنيه استرلينى (ن م)، الذى سوف يقود تلقائياً سعر الصرف مرة أخرى إلى أسفل نحو سعر التوازن ر = ($/£) = ٢,٤٠. وهكذا، فسوق الصرف الأجنبى المبين فى الجزء الأيسر من شكل (١٣-٣) يكون مستقراً.

الجزء الأوسط من شكل (١٣-٣) يبين نفس ط£ كما فى الجزء الأيسر،

شكل (١٣-٣)



سوق صرف أجنبي غير مستقر (ع£ أقل انحدارا من ط£) — سوق صرف أجنبي مستقر (ع£ أشد انحدارا من ط£) — سوق صرف أجنبي مستقر (ع£ موجب الميل)

ولكن ع£ هو الآن سالب الميل ولكنه أشد انحداراً (أقل مرونة) من ط£. مرة أخرى، سعر الصرف التوازني هو ر = ($/£)= ٢,٤٠ (نقطة ت). عند سعر الصرف الأدنى من سعر التوازن ر = ($/£) = ٢، يوجد فائض طلب على الجنيهات الاسترلينية (عجز فى ميزان المدفوعات) مساويا لـ ١,٥ مليون جنيه استرليني (أ ب)، الذى يدفع تلقائياً سعر الصرف إلى أعلى عائداً مرة أخرى إلى سعر التوازن ر = ($/£) = ٢,٤٠. وعند سعر الصرف الأعلى من سعر التوازنى ر = ($/£) = ٢,٨٠، يوجد فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية (فائض فى ميزان المدفوعات) قدره ١ مليون جنيه استرليني (ن م)، الذى يدفع تلقائياً سعر الصرف إلى أسفل عائداً مرة أخرى إلى سعر التوازن ر = ($/£) = ٢,٤٠. فى هذه الحالة أيضا، سوق الصرف الأجنبي يكون مستقراً.

الجزء الأيمن من شكل (١٣-٣) يبدو مماثلاً للجزء الأوسط، ولكن ع£ هو الآن سالب الميل وأقل انحداراً (أكثر مرونة) من ط£. سعر الصرف التوازنى لازال هو ر = ($/£) = ٢,٤٠ (نقطة ت). ومع ذلك، فالآن عند أى سعر صرف أدني

من سعر التوازن، يوجد فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية، الذى يقود تلقائياً سعر الصرف حتى أدنى أكثر وأكثر بعيداً عن سعر التوازن. على سبيل المثال، عند ر = ($/£) = ٢، يوجد فائض عرض من الجنيهات الاسترلينية قدره ١,٥ مليون جنيه استرلينى (أ ب)، الذى يدفع سعر الصرف حتى أدنى وبعيداً عن ر = ($/£) = ٢,٤٠. ومن الناحية الأخرى، عند ر = ($/£) = ٢,٨٠، يوجد فائض طلب على الجنيهات الاسترلينية قدره ١ مليون جنيه استرلينى (ن م)، الذى يدفع تلقائياً سعر الصرف حتى أعلى وبعيداً عن سعر التوازن. وهكذا، فسوق الصرف الأجنبى فى الجزء الأيمن من الشكل يكون غير مستقر.

وعندما يكون سوق الصرف الأجنبى غير مستقراً، فإن تخفيض قيمة العملة يزيد بدلاً من أن يخفض عجز ميزان المدفوعات. عندئذ، رفع قيمة عملة بلد العجز بدلاً من تخفيضها يكون لازما لإزالة أو خفض العجز فى ميزان المدفوعات، بينما يكون تخفيض قيمة العملة ضرورياً لتصحيح فائض فى ميزان المدفوعات. هذه السياسات هى على العكس تماما من تلك التى تلزم فى ظل سوق مستقرة للصرف الأجنبى. لذلك، فإن تحديد ما إذا كان سوق الصرف الأجنبى مستقراً أم غير مستقر يكون قاطعا. إنه فقط بعد أن يكون قد تم تحديد ما إذا كان سوق الصرف الأجنبى مستقراً من عدمه أن تصبح مرونة منحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبى ط£، ع£ (وبالتالى امكانية تصحيح اختلال ميزان المدفوعات عن طريق تخفيض لسعر صرف عملة بلد العجز) مهمة.

شروط مارشال – ليرنر

إذا كنا نعرف الشكل المضبوط لمنحنيات طلب وعرض الصرف الأجنبى فى العالم الحقيقى، فإنه سيكون من السهل (كما أوضحنا عاليه) أن نحدد ما إذا كان سوق الصرف الأجنبى فى حالة معينة مستقرا أم غير مستقر، وإذا كان مستقراً، ما هو حجم التخفيض اللازم فى قيمة العملة لتصحيح عجز فى ميزان المدفوعات. لسوء الحظ، هذا ليس هو الحال. وكنتيجة لذلك، يمكننا فقط أن نستنتج ما إذا كان سوق الصرف الأجنبى مستقراً أم غير مستقر ومرونة طلب وعرض الصرف الأجنبى من طلب وعرض واردات وصادرات الدولة.

الشرط الذى يخبرنا بما إذا كان سوق الصرف الأجنبى مستقرا أم غير مستقر هو شرط مارشال – ليرنر. الصياغة العامة لشرط مارشال ليرنر معقدة جدا. هنا سنعرض ونناقش فقط الصورة المبسطة التى غالبا ما تستخدم. هذا يكون جائزا عندما يكون منحنيا عرض الواردات والصادرات (أى $ع_{و}$ ، $ع_{ص}$) كلاهما لانهائى المرونة، أو أفقية. عندئذ شرط مارشال – ليرنر يوضح أن سوق الصرف الأجنبى يكون مستقرا إذا كان مجموع المرونات السعرية للطلب على الواردات ($ط_{و}$) والطلب على الصادرات ($ط_{ص}$)، فى قيمة مطلقة، أكبر من واحد صحيح. أى أن

$$م_{ط ص} + م_{ط و} > ١$$

وإذا كان مجموع $م_{ط ص}$ + $م_{ط و}$ أقل من واحد، فإن سوق الصرف الأجنبى يكون غير مستقراً. وإذا كان مجموع هاتين المرونتين مساويا للواحد الصحيح، فإن تخفيضا فى سعر الصرف سيترك ميزان المدفوعات بدون تغيير.

فعلى سبيل المثال، من الجزء الأيسر من شكل (٨–٢) يمكننا أن نتصور أنه إذا كان $ط_{و}$ رأسيا، $ع_{و}$ أفقيا، فإن تخفيضا لقيمة الدولار سيترك طلب الولايات المتحدة على الواردات ، ومن ثم كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة

الولايات المتحدة بدون أى تغيير. فى حد ذاته، هذا سيترك ميزان مدفوعات الولايات المتحدة بدون تغيير. ومن الجزء الأيمن من شكل (١٣-٢)، يمكننا أن نتصور أنه باعطاء ع$_{ص}$ أفقياً الذى ينتقل إلى أسفل بالنسبة المئوية للتخفيض فى قيمة الدولار، كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة ترتفع، تبقى كما هى، أو تنخفض على حسب ما إذا كان ط$_{ص}$ مرنا، متكافئ المرونة، أو غير مرن على التوالى. وهكذا، فإن مجموع المرونات السعرية لـ ط$_{و}$، ط$_{ص}$ يكون مساويا للمرونة السعرية لـ ط$_{ص}$ (لأننا هنا قد افترضنا أن ط$_{و}$ له مرونة مساوية للصفر)، ويتحسن ميزان مدفوعات الولايات المتحدة إذا كانت مرونة ط$_{ص}$ أكبر من واحد، لأنه فى هذه الحالة كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) إلى الولايات المتحدة ستزداد بعد تخفيض قيمة الدولار، بينما كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة ستظل بدون تغيير حسب فرضنا أن ط$_{و}$ يكون عديم المرونة (مـ ط$_{و}$ = صفر). وهكذا، ميزان المدفوعات يتحسن مع تخفيض سعر الصرف إذا كان مـ ط$_{و}$ + مـ ط$_{ص}$ > ١.

وإذا كان ط$_{و}$ سالب الميل حتى أنه يهبط أو ينتقل إلى أسفل بمقدار التخفيض فى قيمة الدولار، فإن كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة تنقص، وهذا فى حد ذاته يحسن ميزان مدفوعات الولايات المتحدة. الانخفاض فى كمية الجنيهات الاسترلينية المطلوبة بواسطة الولايات المتحدة يكون أكبر، كلما كانت المرونة السعرية لـ ط$_{و}$ أكبر. الآن، حتى إذا كانت المرونة السعرية لـ ط$_{ص}$ أقل من واحد، حتى أن كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) تنخفض كنتيجة لتخفيض قيمة الدولار، فإن ميزان مدفوعات الولايات المتحدة لازال يتحسن طالما أن الانخفاض فى الكمية المطلوبة من الجنيهات الاسترلينية بواسطة الولايات المتحدة يكون أكبر من الانخفاض فى كمية الجنيهات الاسترلينية الموردة (المعروضة) للولايات المتحدة. ولكى يكون هذا

هو الحال، فإن مجموع مرونات $ط_{و}$ ، $ط_{ص}$ يجب أن يكون أكبر من واحد. وكلما كبر القدر الذى يزيد به مجموع هاتين المرونتين عن الواحد، كلما كبر مقدار التحسن فى ميزان مدفوعات الولايات المتحدة بالنسبة لأى تخفيض معين فى قيمة الدولار.

شرط مارشال ليرنر يؤكد الطبيعة القاطعة للوحدة بالنسبة لمجموع مرونات الطلب على الواردات والصادرات (فى قيمة مطلقة). ومع ذلك، فإن مجموع هاتين المرونتين سيحتاج لأن يكون أعلى كثيراً من واحد (قريبا من ٤ أو ٥ أو٦) لكى تكون منحنيات طلب وعرض الدولة للصرف الأجنبى مرنة بقدر كاف لجعل تخفيض سعر الصرف ممكنا (أى ليس تضخميا بشكل زائد) كوسيلة لتصحيح عجز فى ميزان مدفوعات الدولة. وبعبارة أخرى، لتحقيق تحسن جوهرى فى ميزان المدفوعات من تخفيض معين فى سعر الصرف، فإن مجموع $مـ_{ط_{و}} + مـ_{ط_{ص}}$ يجب أن يكون أعلى كثيرا من الواحد الصحيح. وكلما كانت المرونات أصغر، كلما كبر مقدار التغير فى الأسعار اللازم لتحقيق تحسن معين فى ميزان المدفوعات. ومن الناحية الأخرى، كلما كانت المرونات أكبر، كلما صغر مقدار التغير فى الأسعار اللازم للحصول على تحسن معين فى ميزان المدفوعات، أو كلما كبر الأثر على ميزان المدفوعات من تغير معين فى الأسعار.

وهكذا، إنه من الأهمية بمكان معرفة قيمة المرونة السعرية للطلب على الواردات والطلب على الصادرات قبل القيام بتخفيض سعر الصرف ماذا وإلا فإن النتيجة يمكن أن تكون عكسية ويزداد العجز فى ميزان المدفوعات بدلا من أن ينقص.

وعموماً ، فالنقطة الأساسية التى نحب أن نبرزها هنا : هى أن هناك قدر من الصعوبة فى إشتقاق تقديرات كمية للمرونات. فمرونات عرض وطلب السلع

الداخلة فى التجارة الخارجية ينبغى أن تقدر بدقة قبل تقرير تخفيض سعر الصرف كوسيلة لتصحيح العجز فى ميزان المدفوعات.

هذا بالطبع ليس عيباً فى النموذج النظرى. ولكن حتى مع ذلك، فإن نموذج المرونات التقليدى لتخفيض سعر الصرف معيب من عدة نواحى. فقد أغفل النموذج كلية احتمال أن يتمخض التخفيض عن تغير فى الدخول النقدية. فإذا أدى التخفيض – عن طريق زيادته لقيمة الصادرات أو تخفيضه لقيمة الواردات – إلى زيادة الدخل القومى فى البلد المخفض، فإنه من المحتمل أيضا أن يؤدى إلى زيادة الطلب على الواردات. وفى نفس الوقت سيترتب على تحسن الحساب الجارى الناتج عن «آثار الثمن» لتخفيض سعر الصرف إنخفاض الدخل القومى فى البلاد الأخرى التى تتاجر معها، وهذا قد يقلل من طلبها على صادراتنا. وهكذا تميل «آثار الدخل» لتخفيض سعر الصرف لأن تعكس التحسن المبدئى فى الحساب الجارى الناتج عن «آثار الثمن». وقد يمكن إهمال «آثار الدخل» هذه لتخفيض سعر الصرف فى البداية، ولكن مع مرور الوقت، حالما تنشط قوى المضاعف، فإنها قد تصبح قوية بدرجة كافية لإضعاف مفعول «آثار الثمن» لتخفيض سعر الصرف.

وهكذا فلتخفيض سعر الصرف آثاراً تتجاوز تغيير الأسعار النسبية للصادرات والواردات. فمن الضرورى اعتبار «آثار الدخل» إلى جانب «آثار الثمن» فى تقدير الأثر النهائى لتخفيض سعر الصرف على الحساب الجارى بميزان المدفوعات.

مدخل الاستيعاب (آثار الدخل)

اعتبرنا أثر تخفيض سعر الصرف على الحساب الجارى بميزان المدفوعات، ولكن فيما سبق مناقشتنا كانت كلية بدلالة تغيرات الأسعار. ومع ذلك، فقد تم التحقق من مدة طويلة من أنه عندما يحدث تخفيض لسعر الصرف، فإنه ستكون هناك آثار للدخل فضلاً عن آثار للثمن. إنه من الواضح، على سبيل المثال، أنه عندما ترتفع الدخول فى الدولة المخفضة لسعر صرف عملتها عقب توسع الصادرات، فإن هذا قد يكون له أثر مهم على حجم كلا من الواردات والصادرات. فالوارادت من المؤكد تقريباً أن تزداد، وسيكون هناك أيضا ميل للسلع القابلة للتصدير لأن تستوعب فى السوق المحلية. كلا التحركين سيلغى التحسن المبدئى فى الحساب الجارى الناشئ عن آثار الثمن لتخفيض سعر الصرف.

فى السنوات الحديثة أصبح إجراءاً عادياً أن نناقش آثار تخفيض سعر الصرف على ميزان المدفوعات بدلالة ما يعرف بمدخل الاستيعاب Absorption Approach. عناصر المدخل بسيطة جداً، ماهو مثار جدل أكثر هو الأهمية النسبية «لآثار الثمن» و «آثار الدخل».

فقد رأينا أنه يمكن للدولة أن تصحح العجز فى ميزان مدفوعاتها عن طريق السماح لعملتها بأن تنخفض فى القيمة depreciation أو عن طريق تخفيض قيمتها رسمياً بالنسبة للعملات الأخرى devaluation (إذا كانت سوق الصرف الأجنبى مستقرة). ونظراً لأن التحسن فى الحساب الجارى للدولة يتوقف على المرونات السعرية للطلب على صادراته ووارداته، فإن هذه الوسيلة لتصحيح العجز يشار إليها بمدخل المرونات. التحسن فى الحساب الجارى بميزان مدفوعات دولة العجز ينشأ لأن تخفيض قيمة العملة ينشط صادرات الدولة ويثبط وارداتها (ومن ثم يشجع الانتاج المحلى لبدائل الواردات). الزيادة الناتجة فى الانتاج وفى الدخل الحقيقى لدولة العجز يحفز زيادة فى الواردات مما يؤدى إلى تحييد جزء من التحسن

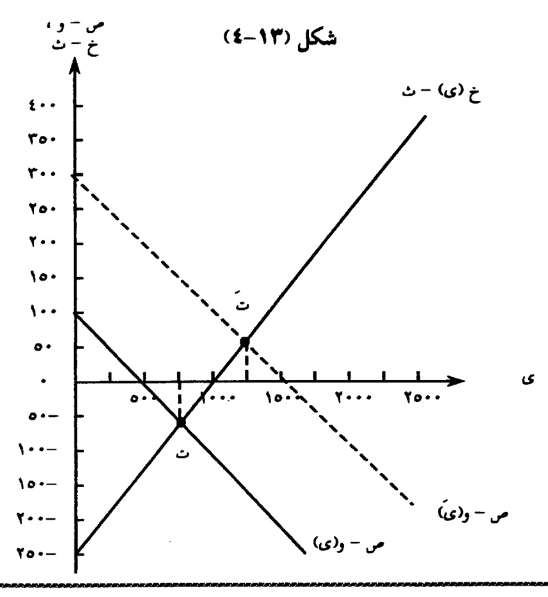
الأصلى فى الحساب الجارى للدولة الناشئ من تخفيض قيمة عملتها.

ومع ذلك، إذا كانت دولة العجز هى بالفعل فى حالة توظف كامل، فإن الانتاج لايمكن أن يرتفع. عندئذ، إنه فقط إذا خفض الاستيعاب (أى الانفاق) المحلى الحقيقى، أن سيؤدى تخفيض قيمة العملة إلى إزالة أو خفض العجز فى ميزان مدفوعات الدولة. فإذا لم يخفض الاستيعاب المحلى الحقيقى، إما تلقائياً أو عن طريق سياسات مالية ونقدية انكماشية، فإن تخفيض قيمة العملة سيؤدى إلى ارتفاع فى الأسعار المحلية الذى سوف يحيد بالكامل الميزة التنافسية التى جلبها تخفيض قيمة العملة بدون أى انخفاض فى حجم العجز.

فى شكل (١٣-٤)، تخفيض قيمة عملة دولة العجز ينقل دالة ص - و (ى) إلى أعلى (لأن الصادرات (ص) تزيد، والواردات (و) تقل) ويحسن الحساب الجارى للدولة إذا كانت الدولة تعمل عند أقل من مستوى التوظف الكامل بداية (ويتحقق شرط مارشال - ليرنر). لاحظ أن التحسن النهائى الصافى فى الحساب الجارى للدولة يكون أقل من الإنتقال إلى أعلى فى دالة ص - و(ى) نظراً لأن الانتاج المحلى يرتفع ويحفز زيادة فى الواردات، ومن ثم يحيد جزءاً من التحسن الأصلى فى الحساب الجارى. ومع ذلك، إذاكانت الدولة تبدأ من مركز توظف كامل، فإن تخفيض قيمة العملة يقود إلى تضخم محلى، الذى ينقل عندئذ دالة ص - و(ى) مرة ثانية إلى أسفل عائدة إلى مركزها الأصلى بدون أى تحسن فى الحساب الجارى. إنه فقط إذا خفض الاستيعاب المحلى نوعا ما أن يبقى بعض التحسن فى الحساب الجارى لدولة العجز (أى أن دالة ص-و(ى) لن تنتقل بالكامل مرة ثانية إلى مركزها الأصلى).

التحليل السابق كان قد أدخل فى الأدب الاقتصادى أولا بواسطة بروفسور ألكسندر (من معهد ماسا شوستس للتكنولوجيا بأمريكا) فى سنة ١٩٥٢، الذى

شكل (١٣-٤)



في اقتصاد صغير مفتوح بدون قطاع حكومي، شرط التوازن المتعلق بالاضافات والتسربات من مجرى الدخل هو : ث + ص = خ + و. وبإعادة ترتيب الحدود، يمكننا أن نعيد صياغة الشرط بالنسبة للمستوى التوازني للدخل القومي في اقتصاد صغير مفتوح بدون قطاع حكومي كمايلي : ص-و = خ- ث. وبقياس ص-و، خ -ث على المحور الرأسي، ى على المحور الأفقي، نلاحظ أن دالة ص- و(ى) تنخفض لأننا نطرح (و) متزايدة من (ص) ثابتة كلما ارتفع ى. دالة خ (ى)- ث ترتفع لأننا نطرح (ث) ثابتة من (خ) متزايدة كلما ارتفع ى. المستوى التوازني للدخل القومي ى = ٧٥٠ ويتحدد عند نقطة ت، حيث تقطع دالة ص- و(ى) دالة خ(ى)- ث، ص-و = خ-ث = -٥٠. أى أن هناك عجز مبدئي في الحساب الجاري للدولة قدره ٥٠ مليون جنيه، مساو لفائض الاستثمار المحلي على الإدخار المحلي عند المستوى التوازني للدخل القومي. تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى زيادة (ص) ونقصان (و)، ومن ثم ينقل دالة ص-و (ى) إلى أعلى إلى ص - و(ى)، ويتمخض عن ى = ١٢٥٠، ص-و= خ-ث = +٧٥.

أسـمـاه «مـدخل الاسـتـيـعـاب». ونموذج ألكسندر يتبنى على النمـوذج الكينزى المألوف بعد توسيعه ليشمل الصادرات والواردات. فهو يبدأ بالمتطابقة بأن الناتج أو الدخل (ى) يكون مساويا للاستهلاك (س) زائدا الاستثمار المحلى (ث)، زائداً الانفاق الحكومى (ق)، زائداً صافى االصادرات أو الحساب الجارى (ص–و)، كلها في دلالة حقيقية، أى أن :

ى = س + ث + ق + (ص – و) ...... (١)

فإذا دمجنا س، ث، ق فى تعبير واحد ع، نطلق عليه «الاستيعاب المحلى»، ورمزنا للحساب الجارى (ص–و)، بالرمز ن، فإنه يكون لدينا.

ى = ع + ن ..... (٢)

وبطرح ع من كلا الجانبين، نحصل على

ن = ى – ع ..... (٣)

أى أن رصيد الحساب الجارى بميزان المدفوعات يساوى دائماً الفرق بين الانتاج أو الدخل المحلى والاستيعاب المحلى[١]. ويكون رصيد الحساب الجارى بميزان المدفوعات سالباً (ن ‹ صفر) عندما يستوعب البلد من السلع والخدمات فى الاستهلاك، والاستثمار، والنشاط الحكومى أكثر من انتاجه أودخله الحقيقى. وتبعاً لذلك يمكن أن نستنتج أنه لكى يتحسن الحساب الجارى بميزان المدفوعات كنتيجة لتخفيض قيمة العملة، فإن ى يجب أن ترتفع و/ أو ع يجب أن تنخفض.

والسؤال الذى يثور الآن : ماهو الأثر المتوقع لتخفيض قيمة عملة بلد العجز على ن، أى على الفرق بين الدخل والاستيعاب؟

---

(١) ينبغى أن نضع فى اعتبارنا دائماً أن التحليل هنا يختص بالقيم الحقيقية، وليست النقدية للمتغيرات. ويذكر الكسندر أن العلاقة الأساسية للمعادلة (٣) تنطبق أيضا فى شكل نقدى.

إذا كانت دولة العجز عند مستوى التوظف الكامل بداية، فإن الانتاج أوالدخل الحقيقى (ى) لايمكن أن يرتفع، وتخفيض قيمة العملة يمكن أن يكون فعالاً فقط إذا خفض الاستيعاب المحلى (ع)، إما تلقائياً أو كنتيجة لسياسات مالية ونقدية إنكماشية.

تخفيض قيمة عملة بلد العجز يخفض الاستيعاب المحلى تلقائياً إذا هو أدى إلى إعادة توزيع للدخل من كاسبى الأجور إلى كاسبى الأرباح (طالما أن كاسبى الأرباح عادة ما يكون لهم ميل حدى أعلى للإدخار من كاسبى الأجور). وبالإضافة إلى ذلك، الزيادة فى الأسعار المحلية الناتجة من تخفيض قيمة العملة تخفض القيمة الحقيقية للأرصدة النقدية الى يريد الجمهور أن يحتفظ بها. ولاستعادة قيمة الأرصدة النقدية الحقيقية، فإن الجمهور يجب أن يخفض الانفاق على الاستهلاك. أخيراً، ارتفاع الأسعار المحلية سيدفع بالناس إلى شرائح ضريبية أعلى ويخفض أيضا الاستهلاك. وحيث أنه لايمكننا أن نكون متأكدين فيما يتعلق بسرعة وحجم هذه الآثار التلقائية على الاستيعاب، فإنه قد يكون من الضرورى استخدام سياسات مالية ونقدية إنكماشية لخفض الاستيعاب المحلى بقدر كاف. هذه ستناقش فى القسم التالى.

وهكذا، فبينما يؤكد مدخل المرونات التقليدى على جانب الطلب ويفترض ضمنياً وجود تراخ Slack في الاقتصاد القومى الأمر الذى سوف يسمح له بأن يشبع الطلب الإضافى على الصادرات وبدائل الواردات، فإن مدخل الاستيعاب يؤكد على جانب العرض ويفترض ضمنياً وجود طلب كاف على صادرات الدولة وبدائل وارداتها. ومع ذلك، من الواضح أن كلا من مدخل المرونات ومدخل الاستيعاب مهما وكلاهما يجب أن يعتبر فى نفس الوقت.

فى الواقع، بالرغم من أنه قد يكون من المفيد تحليلياً إبقاء «آثار الثمن» و«آثار الدخل» لتخفيض قيمة العملة منفصلان، إلا أن الاثنان مرتبطان إرتباطا وثيقا. فتخفيض قيمة العملة يغير العلاقات السعرية، والأسعار المتغيرة بدورها تؤثر على الميول للإدخار عن طريق مواجهة مستلمى الدخل بمجموعة جديدة من البدائل السعرية. حتى بدون أى إعادة توزيع للدخل، قد تحدث تغيرات جوهرية فى دوال الإدخار والواردات.

أخيراً، ربما ماهو أكثر أهمية من الكل، إذا كانت درجة الاستيعاب «التلقائى» غير كافية لمنع التضخم المحلى الذى يعقب تخفيض قيمة العملة، فإن الأمر سيحتاج إلى إتخاذ الاجراءات الضرورية لخفض الانفاق. فى الحقيقية، احتمال أن يكون الاستيعاب وعدم الاستيعاب ليس تلقائياً بالكامل يتضمن أن الالتجاء المتكرر يجب أن يعمل للسياسات المالية والنقدية للمحافظة على التوازن الداخلى. وسنناقش فى القسم التالى الإجراءات التى يمكن أن تتبع للمحافظة على التوازن الداخلى.

* * *

لقد اعتبرنا يبعض التطويل كثيراً من النتائج التى تترتب على إجراء تخفيض لسعر الصرف. وقد لاحظنا أن عدداً كبيراً من العوامل يتدخل فى تحديد ما إذا كان تخفيض معين فى سعر الصرف يحتمل أن يستعيد التوازن فى ميزان المدفوعات أم لا. وإذا تأكد لنا أن التخفيض لن يستطيع أن يعيد التوازن لميزان المدفوعات، عندئذ لامفر من أن نبحث عن سياسة أخرى بديلة لاستعادة التوازن فى ميزان المدفوعات. هذه من الممكن أن تكون هى اتباع سياسات نقدية ومالية انكماشية التى ستناقش فى القسم التالى.

١٢-٣ : السياسات النقدية والمالية

إن إتباع سياسات نقدية ومالية انكماشية يؤثر علي حجم الإنفاق والدخل القومي. وهذا يؤثر بدوره علي ميزان المدفوعات. إفترض مثلاً أن أحد البلاد الذي يعاني عجزاً مستمراً في ميزان مدفوعاته يخفض عرض النقود، يزيد الضرائب، يخفض الانفاق الحكومي، وبصفة عامة يحاول تخفيض مستوي الطلب الكلي علي السلع والخدمات. في هذه الحالة سينخفض الانفاق المحلي مباشرة، ومعه الانفاق علي السلع والخدمات المستوردة. وجزء من الانخفاض في الإنفاق المحلي سينصب علي الإنتاج المحلي الذي يحدث بدوره آثاراً للمضاعف التي تخفض الانفاق المحلي، ومعه الإنفاق علي السلع والخدمات المستوردة أكثر. والإنخفاض في الإنفاق المحلي قد يخفض الطلب الداخلي علي السلع القابلة للتصدير. ومن ثم يحرر سلعاً أكثر من الاستهلاك المحلي للتصدير. وعلاوة علي ذلك، قد يؤدي الإنخفاض في الإنفاق والإنتاج المحلي إلي بعض الانخفاض في الأسعار المحلية بالنسبة للأسعار الأجنبية، مسبباً تحويل إنفاق كلا من المواطنين والأجانب من السلع والخدمات الأجنبية إلي تلك المنتجة محلياً. ونتيجة هذه العمليات كلها ستكون هي تحسن ميزان المدفوعات، بالرغم من أن مثل هذا التحسن سيصطحب بإنخفاض في الدخل والتوظف. لذلك فإن هذه السياسة الانكماشية ستكون ملائمة إذا كان البلد يعاني من ضغط تضخمي في الداخل وأيضاً لديه عجز في ميزان مدفوعاته،فإذا كان أحد البلاد يعاني من طلب كلي زائد علي السلع والخدمات وأيضاً لديه عجز في ميزان مدفوعاته، فإن تطبيق إجراءات نقدية ومالية انكماشية يساعد علي تخفيض الطلب المحلي الزائد علي السلع والخدمات، وهذا الأثر في حد ذاته كفيل بأن يخفض الواردات ويشجع الصادرات. وبالإضافة إلي ذلك، سيمنع وقف التضخم علي الأقل مركز البلد التنافسي من أن يسوء أكثر.

خلاصة القول، من الممكن تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات بغية تصحيح العجز في ميزان المدفوعات عن طريق السياسة المالية - تخفيض الانفاق الحكومي أو زيادة الضرائب - أو عن طريق السياسة النقدية - تخفيض عرض النقود. وبالطبع يمكن مزج الأنواع الثلاثة من الإجراءات بطرق مختلفة لتحقيق هذه النتيجة.

السياسة النقدية

أفضل علاج لمحاربة التضخم وتقليل العجز في ميزان المدفوعات هو أن نخفض الانفاق الكلي. والسياسة النقدية يمكن أن تساعد في خفض ضغط الطلب. باختصار، تعمل السياسة النقدية عن طريق التحكم في تكلفة وإتاحة الإئتمان. ففي أثناء التضخم يستطيع البنك المركزي أن يرفع تكلفة الاقتراض وأن يخفض مقدرة البنوك التجارية علي خلق الإئتمان. هذا سوف يجعل الاقتراض أكثر كلفة عن ذي قبل، وبالتالي فإن الطلب علي الأموال سيخفض. وبالمثل مع إنخفاض في مقدرتها علي خلق الإئتمان، فإن البنوك ستكون أكثر حذراً في سياساتها الإئتمانية . والنتيجة ستكون هي إنخفاض في حجم الإنفاق. وميكانيكية «سياسة النقود الغالية» Dear Money Policy هي كما يلي:

١ - زيادة سعر الخصم (أو سعر البنك كما يسمي أحياناً) ، أي السعر الذي علي أساسه يكون البنك المركزي راغباً في أن يعيد خصم الأوراق التجارية المقدمة إليه بواسطة البنوك التجارية. والإرتفاع في سعر الخصم سيتبع بإرتفاع في أسعار الفائدة الأخري للسوق النقدية. إنه سيكون هناك إرتفاع في كل مكان لأسعار الفائدة. وإرتفاع في سعر الفائدة سيميل لأن يخفض مقدار الإنفاق الكلي للأسباب التالية:

أ - الاقتراض يصبح أكثر كلفة عن ذي قبل. لذلك فإن المقترضون

الاحتماليون سيرجئون خططهم الاستثمارية. إنهم سيرغبون في أن ينتظروا حتي تنخفض أسعار الفائدة إلي مستوياتها العادية. وخفض في الإستثمار سيعني عادة انخفاض في حجم الإنفاق وبالتالي يساعد علي تلطيف حدة الضغوط التضخمية.

ب - الزيادة في سعر الفائدة لها بعض الآثار النفسية المعاكسة علي ثقة رجال الأعمال. بطريقة ما، إنها «إشارة حمراء» لرجال الأعمال بأن أوقاتاً سيئة آتية في الطريق. هذا في حد ذاته سيساعد علي تثبيط حماسهم لزيادة الانفاق علي الإستثمار.

جـ - الزيادة في سعر الفائدة قد تجعل الادخار أكثر جاذبية عن ذي قبل لدرجة أن بعض الناس سيحاولون أن يستهلكوا قدراً أقل من دخولهم عن ذي قبل. هذا سيخفض الإنفاق الإستهلاكي.

٢- الطريقة الأخري، هي الهجوم مباشرة علي مقدرة البنوك التجارية علي خلق الإئتمان. نحن نعرف أنه لمصلحتها الخاصة، البنوك ترغب في أن تحتفظ بحد أدني من الاحتياطيات النقدية السائلة بالنسبة إلي حجم ودائعها. فإذا استطاع البنك المركزي للبلد أن يخفض النقدية المتاحة للنظام المصرفي، فإن مقدرة البنوك علي أن تقرض نقوداً للناس ستنخفض. لذلك، فإن البنوك لمصلحتها الخاصة ستحفز علي تقليص عرض الإئتمان. والمقترضون الآن وقد أصبحوا غير قادرين علي أن يحصلوا علي مساعدة من البنوك بسهولة كما من قبل سيجبرون علي تأجيل خططهم الاستثمارية. والطرق المختلفة للتحكم في مقدرة البنوك علي خلق الإئتمان هي :

أ - عمليات السوق المفتوحة. فإذا أراد البنك المركزي أن يخفض مقدرة

البنوك التجارية علي خلق الإئتمان، فإنه سيبيع أوراقاً مالية حكومية إلي الجمهور أو الي البنوك ذاتها. وأياً من الطريقتين ستؤدي إلي إنخفاض مقدار النقدية لدي البنوك التجارية، وهذا سيجبرها علي أن تخفض عرض الإئتمان.

ب- ويمكن إحداث نفس الأثر عن طريق تغيير نسبة الاحتياطي الإلزامي في البلاد التي تكون فيها البنوك التجارية مطالبة بأن تحتفظ بحد أدني معين من النقدية بالنسبة إلي حجم ودائعها، ويكون للبنك المركزي أو الحكومة سلطة تغيير هذه النسبة من وقت إلي آخر. فعندما يرغب في خفض الإئتمان المخلوق بواسطة البنوك التجارية، فإنه يمكن رفع نسبة الاحتياطي الإلزامي، حتي أنه بالنسبة لقدر معين من الودائع تحتاج البنوك الآن لأن تحتفظ باحتياطيات نقدية أعلي من ذي قبل. هذا سيمارس تأثيراً انكماشياً علي الإئتمان المصرفي.

وهكذا، تتكون الإجراءات النقدية من تحديد (أ) أسعار أعلي للخصم، (ب) متطلبات أعلي للاحتياطي، (ج) عمليات السوق المفتوحة، (د) القيود النوعية علي الإئتمان أو تنظيم الإئتمان الاستهلاكي واشتراط هوامش متغيرة للضمان.

خلاصة الأمر، أن السياسة النقدية المقيدة ستؤدى إلى خفض عرض النقود، وبالتالى إلى ارتفاع فى أسعار الفائدة المحلية. هذا بدوره يثبط الانفاق على الاستثمار المحلى ويخفض الدخل القومى (عن طريق عملية المضاعف)، وهذا يحفز انخفاضاً فى الواردات، وبالتالى يخفض العجز فى ميزان المدفوعات. وعلاوة على ذلك، الارتفاع فى أسعار الفائدة المحلية يجذب رؤوس أموال أجنبية، التى تساعد الدولة على تمويل العجز فى ميزان المدفوعات وتخفف

من الضغط الواقع على احتياطياتها الرسمية من الصرف الأجنبى،

الانخفاض فى الدخل وفى عرض النقود يسبب أيضاً انخفاض الأسعار الداخلية بالنسبة إلى الأسعار فى الدول الأخرى مما يسبب تحويل انفاق كلا من المواطنين والاجانب من المنتجات الأجنبية إلى المنتجات المحلية، فتقل الواردات، وتزيد الصادرات، ومن ثم يحدث تحسن أكبر فى الحساب الجارى بميزان المدفوعات.

وهكذا، فالتغيرات فى عرض النقود عن طريق السياسة النقدية تميل لأن تؤثر على ميزان المدفوعات، إلى حد ما، عن طريق كلا من تغيرات أسعار الفائدة وتغيرات فى الأسعار الداخلية.

السياسة المالية:

إن جناحي السياسة المالية هما الايرادات الحكومية والإنفاق الحكومي. والسياسة المالية للحكومة يمكن أن تسهم للسيطرة علي التضخم وتقليل العجز في ميزان المدفوعات إما عن طريق خفض الإنفاق الخاص بزيادة الضرائب علي القطاع الخاص، أو عن طريق إنقاص الانفاق الحكومي، أو مزج كلا العنصرين . فإذا كان الإنفاق الخاص يميل لأن يكون «زائداً»، فإن الحكومة تستطيع أن تلطف من حدة الضغط التضخمي بتخفيض إنفاقها هي. ولكن خفض أو تأجيل الانفاق الحكومي في الأيام الحديثة ليس مهمة سهلة. فقد تكون هناك مشروعات تحت التشييد بالفعل، وهذه من الواضح أنه لايمكن أن تؤجل. وبالمثل، الأنواع الأخري من الإنفاق قد تكون ضرورية لمقابلة المتطلبات العادية للاستهلاك الجماعي للمجتمع – الدفاع، البوليس، العدالة،... الخ. بعد ذلك قد تكون هناك نفقات اجتماعية علي التعليم ، الصحة، الخ، التي يكون من الصعب جداً خفضها نظراً للآثار

السياسية غير المرغوب فيها. لذلك فإن التأكيد الرئيسي للسياسة المالية في أوقات التضخم يكون علي خفض الإنفاق الخاص عن طريق زيادة الضرائب.

إن زيادة في الضرائب تميل لأن تخفض الإنفاق الخاص. فإذا إرتفعت أسعار الضرائب المباشرة علي الدخول والأرباح، فإن الدخل الممكن التصرف فيه الخاص يخفض، وهذا سيميل لأن يخفض الإنفاق الاستهلاكي الخاص. وإذا زيدت أسعار الضرائب علي السلع أو فرضت ضرائب جديدة، فإن الأثر علي الإستهلاك سيكون مباشراً بصورة أكبر. فزيادة في أسعار الضريبة علي إحدي السلع ستخفض الانفاق عليها مباشرة عن طريق رفع تكلفة المشتريات. وهكذا، ففي فترات التضخم، ينبغي علي الحكومة أن تكبح إنفاقها هي، وأن تزيد أسعار الضرائب لخفض الانفاق الخاص. إنه من المناسب أن تخطط لتحقيق «فائض ميزانية» أثناء فترات التضخم.

وهكذا، فالإجراءات المالية تتألف من (أ) خفض الإنفاق الحكومي، (ب) فرض ضرائب جديدة أو زيادة الضرائب القديمة لتقليل حجم الدخل الممكن التصرف فيه في أيدي الناس ولخفض مقدار الفجوات التضخمية، (جـ) تشجيع الادخار أو إدخال مشروعات للإدخار الإجباري، (د) إدارة الدين العام بحيث نخفض عرض النقود.

ومن الواضح من التحليل السابق أن فاعلية هذه الإجراءات النقدية والمالية الانكماشية في تحسين الحساب الجاري بميزان المدفوعات تتحدد بعاملين:

أولاً : مدي قدرتها علي تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات.

ثانياً: مدي مايمكن أن ينتج عن الانخفاض في الطلب الكلي علي السلع والخدمات من نقص في الواردات وزيادة في الصادرات.

فستكون هذه الإجراءات فعالة في تخفيض العجز في ميزان المدفوعات

كلما كانت قدرتها علي تخفيض الطلب الكلي كبيرة، وكلما كان ينتج عن الإنخفاض في الطلب الكلي نقص كبير نسبياً في الواردات وزيادة كبيرة نسبياً في الصادرات.

وتتوقف قدرة هذه الإجراءات علي تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات علي حجم المضاعفات التي تظهر قوة كل منها في تغيير مستوي الطلب الكلي: مضاعف الانفاق الحكومي، مضاعف الضرائب، مضاعف كمية النقود. فكلما كان حجم هذه المضاعفات كبيراً كلما كانت هذه الإجراءات أكثر قدرة علي تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات.

أما مدي ماينتج عن الإنخفاض في الطلب الكلي من نقص في الواردات وزيادة في الصادرات، فهو يتوقف علي مدي أهمية القطاع الخارجي في الاقتصاد القومي. فحيث تمثل المعاملات الخارجية نسبة كبيرة من مجموع المعاملات القومية، وحيث تميل كل من الواردات والصادرات لأن تكون شديدة الاستجابة للتغيرات في الدخول المحلية، فإن تخفيض الطلب الكلي علي السلع والخدمات يؤدي إلي تحسن جوهري في الحساب الجاري بميزان المدفوعات. ففي بلد مثل هولندا مثلاً، حيث تعادل الواردات حوالي ٤٠ ٪ من إجمالي الناتج المحلى، قد يكون الاعتماد مبدئياً علي الإجراءات النقدية والمالية الإنكماشية مناسباً كلية لتصحيح العجز في ميزان المدفوعات ويتضمن تضحيات بسيطة نسبياً. ولكن في بعض البلاد الأخري لايساهم القطاع الخارجي إلا بنسبة صغيرة من مجموع المعاملات القومية. ففي الولايات المتحدة مثلاً، لاتمثل الواردات أكثر من ١٠ ٪ من إجمالي الناتج المحلى. فإذا كان لهذا البلد أن يعتمد فقط علي الإجراءات النقدية والمالية الانكماشية لتحقيق تحسن معين في ميزان المدفوعات، فإنه سيلزم إحداث خفض كبير نسبياً في الطلب الكلي مما يعرض الإقتصاد القومي لإنكماش حاد أو بطالة.

وبافتراض إرتفاع النسبة التى يساهم بها القطاع الخارجى فى مجموع المعاملات القومية، كما هو الحال فى كثير من البلاد النامية، فإن فاعلية الإجراءات النقدية والمالية الانكماشية فى تصحيح العجز فى ميزان المدفوعات ستتوقف أساسا على مدى قدرتها على تخفيض الطلب الكلى على السلع والخدمات، وهذا مايحدده حجم المضاعفات المشار إليها.

١٣-٤ : القيود المباشرة علي المعاملات الخارجية

من الممكن تصحيح العجز فى ميزان المدفوعات عن طريق فرض قيود مباشرة على المعاملات الخارجية. فإذا لم تستخدم الدولة السياسة المالية والنقدية لتحقيق التوازن الخارجى أو إذا كانت غير فعالة، وإذا كانت الدولة أيضاً تحجم عن تخفيض قيمة عملتها أو غير قادرة أو راغبة فى اتباع أسعار صرف معومة، عندئذ العجز المثابر فى ميزان المدفوعات يمكن أن يكبت Suppressed بفرض قيود على التجارة والصرف.

القيود المباشرة للتأثير على ميزان مدفوعات الدولة يمكن أن تقسم إلى **قيود تجارية Trade controls** (مثل الرسوم الجمركية، حصص الاستيراد، وقيود كمية أخرى على تدفق التجارة الدولية)، **قيود مالية أو قيود صرف Financial or exchange controls** (مثل القيود على تدفقات رؤوس الأموال الدولية وأسعار الصرف المتعددة)، وقيود أخرى. بوجه عام، القيود التجارية تكون أقل أهمية وأقل قبولاً من القيود على الصرف. القيود المباشرة يمكن أن تتخذ أيضاً شكل قيود على الأسعار والأجور فى محاولة لتقييد التضخم المحلى عندما تكون السياسات الأكثر عمومية قد فشلت.

القيود التجارية Trade controls

أحد أكثر أشكال القيود التجارية أهمية هو **رسوم الاستيراد** import tariff. هذه ترفع سعر السلع المستوردة بالنسبة للمستهلكين المحليين وتنشط الانتاج المحلى لبدائل الواردات. ومن الناحية الأخرى، **اعانات التصدير**

export Subsidies تجعل السلع المحلية أرخص بالنسبة للأجانب وتشجع صادرات الدولة. عموماً، رسم استيراد واعانة تصدير من نسبة معينة مطبقة بالتساوى على كافة السلع يكون مساوياً لتخفيض فى قيمة عملة الدولة بنفس النسبة. ومع ذلك، رسوم الاستيراد واعانات التصدير عادة ماتطبق على بنود معينة بدلاً منه على كافة البنود. across the board ـ كما أشرنا من قبل، يمكننا دائماً أن نوجد رسماً للاستيراد مساو لحصة استيرادية. فكلتاهما سياسات محولة للانفاق، تماماً كما يكون تخفيض قيمة العملة، وكلتاهما تنشط الإنتاج المحلى. عموماً، الدول غير مسموح لها اليوم بأن تفرض رسوم استيراد أو حصص استيرادية جديدة اللهم إلا بصفة مؤقته، عندما تواجه صعوبات ميزان مدفوعات خطيرة.

قيد تجارى آخر، ويطبق بكثرة اليوم بواسطة الدول النامية ولكن كان يستخدم أيضاً بواسطة بعض الدول المتقدمة فى الماضى، هو اشتراط أن يقوم المستورد بايداع مقدم advance deposit فى بنك تجارى لمبلغ مساو لقيمة أو جزء من قيمة السلع التى يرغب فى استيرادها، ولمدة زمنية معينة بدون فائدة. هذا له الأثر بزيادة سعر الواردات بمقدار الفائدة الضائعة على المبلغ المودع لدى البنك التجارى، وهو يثبط أيضاً الواردات. وتستطيع الدولة أن نفرض على المستورد القيام بايداع مقدم لمبلغ مختلف ولفترة زمنية مختلفة عن كل نوع من السلعة. وهكذا الايداعات المقدمة هى إجراء مرن، ولكنها يمكن أن تكون صعبة ومكلفة من ناحية ادارتها. دولة العجز تستطيع أيضاً أن تفرض قيوداً على السفر للخارج ونفقات السياحة فى الخارج. وقد عرضنا مناقشة مفصلة للقيود التجارية وآثارها على الرفاهة فى الفصل الرابع.

قيود الصرف Exchange controls

إذا تحولنا إلى القيود المالية أو قيود الصرف، نجد أن الدول المتقدمة تفرض أحياناً قيوداً على تصدير رؤوس الأموال عندما تكون فى عجز ميزان مدفوعات وعلى واردات رؤوس الأموال عندما تواجه فائض ميزان مدفوعات. على سبيل

المثال، في سنه ١٩٦٣، فرضت الولايات المتحدة ضريبة موازنة الفائدة على تصدير رأس المال للاستثمار في الأوراق المالية الأجنبية Portfolio capital وقيود اختيارية (أصبحت اجبارية فيما بعد) على الاستثمارات المباشرة في الخارج لخفض العجز في ميزان مدفوعاتها. ومع ذلك، فبينما أدى هذا إلى تحسين حساب رأس المال في ميزان مدفوعات الولايات المتحدة، فإنه أدى بالتأكيد إلي خفض صادرات الولايات المتحدة وخفض التدفق العائد اللاحق للفائدة والربح على الاستثمارات الخارجية للولايات المتحدة مع أثر صاف غير مؤكد على ميزان المدفوعات ككل.

ومن ناحية أخرى، فكرت كلا من ألمانيا الغربية وسويسرا في أن تثبط واردات رؤوس الأموال بالسماح بسعر فائدة منخفض أو لافائدة على الاطلاق على الودائع الأجنبية في وجه فوائض ميزان مدفوعات كبيرة ومن أجل أن تعزل اقتصادها عن الضغوط التضخمية العالمية. وفي أواخر الستينات وأوائل السبعينات، أقامت فرنسا وبلجيكا سوق صرف أجنبي مزدوجa two-tier Foreign exchange Market وسمحت لسعر الصرف على المعاملات الرأسمالية بأن ينخفض (أى "الفرنك المالى" بأن ينخفض في القيمة) كنتيجة لتدفقات رأسمالية كبيرة للداخل، بينما أبقت سعر الصرف مرتفعاً عن معاملات الحساب الجارى (أى على "الفرنك التجارى") حتى لا تثبط صادراتها وتشجع وارداتها. وقد اتبعت ايطاليا سوق صرف أجنبي مزدوج لعدة سنوات بعد إنهيار نظام بريتون وودز في ١٩٧١، حتى بالرغم من انه كان صعب ومكلف اداريا الإبقاء على السوقين منفصلين.

وبالاضافة إلى ذلك، الدول المتقدمة التى تواجه فائض ميزان مدفوعات وتدفق كبير لرؤوس أموال للداخل غالباً ما انخرطت في مبيعات آجلة لعملتها لتزيد من الخصم الآجل وتثبط تدفق رؤوس الأموال للداخل. ومن الناحية الأخرى، دول العجز انخرطت غالباً في مشتريات آجلة لعملتها لتزيد من العلاوة الآجلة على عملتها وتثبط تدفق رؤوس الأموال للخارج. الأموال من أجـل مثل هذه المشتريـات الآجلة اقترضت غالباً من دول الفائض. على

سبيل المثال، فى ظل الترتيبات العامة للاقتراض فى نطاق صندوق النقد الدولى فى ١٩٦٢ (وجددت عدة مرات بعد ذلك)، وافقت مجموعة العشر دول صناعية (الولايات المتحدة، انجلترا، المانيا الغربية، اليابان، فرنسا، ايطاليا، كندا، هولندا، بلجيكا، والسويد) على أن تقرض لغاية ٣٠ بليون دولار أى عضو من المجموعة يواجه تدفقات رؤوس أموال قصيرة الأجل كبيرة للخارج. ومع ذلك، فمع العولمة والتكامل السريع لأسواق رأس المال الذى حدث خلال الثمانينات وأوائل التسعينات، ألغت الدول المتقدمة معظم القيود على تدفقات رؤوس الأموال دولياً.

ومن ناحية أخرى، معظم الدول النامية، لها نوع ما من قيود الصرف. أكثرها شيوعاً هو **أسعار الصرف المتعددة Multiple exchange rates**، مع أسعار صرف مرتفعة على الواردات الكمالية وغير الضرورية وأسعار صرف منخفضة على الواردات الضرورية. سعر الصرف المرتفع على الكماليات وغير الضروريات يجعل هذه المنتجات الأجنبية أغلى بالنسبة للمشترين المحليين ولا يشجع على استيرادها، بينما سعر الصرف المنخفض على الواردات الضرورية (مثل المعدات الرأسمالية الضرورية للتنمية) يجعل هذه المنتجات رخيصة بالنسبة للمستعملين المحليين ويشجع على استيرادها. والشكل المتطرف للرقابة على الصرف يستلزم من المصدرين وكاسبى الصرف الأجنبى الآخرين تحويل كافة مكاسبهم من الصرف الأجنبى إلى السلطات النقدية التى تتقدم عندئذ لتخصيص العرض المتاح من الصرف الأجنبى على المستوردين عن طريق تراخيص استيراد وبأسعار صرف مختلفة، على حسب مدى الأهمية التى تعتبرها السلطات النقدية للسلعة المستوردة المعينة. ومع ذلك ، فإن هذا يشجع ظهور السوق السوداء، والتسعير التحويلى Transfer pricing (أى تقدير الفاتورة بأقل أو أكثر من اللازم)، والرشوة. ويلخص جدول (١٣-١) عدد البلاد من بين الـ ١٨١ دولة عضو فى صندوق النقد الدولى التى لديها بعض القيود المباشرة على المعاملات الدولية فى سنة ١٩٩٦ . القيود المباشرة يمكن أن تتخذ عدة أشكال، ولكن أكثرها أهمية المحددة فى الجدول هى أسعار

جدول (١٣-١) القيود المباشر على المعاملات الدولية بواسطة أعضاء صندوق النقد الدولى فى ١٩٩٦

نوع القيود	عدد البلاد
أ- أسعار الصرف المتعددة :	
١- بالنسبة لبعض أو كل معاملات رأس المال والخدمات	٢٨
٢- أكثر من سعر واحد بالنسبة للواردات	٢٢
٣- اكثر من سعر واحد بالنسبة للصادرات	٢٢
٤- أسعار للواردات مختلفة عن أسعار للصادرات	٢٢
ب- قيود مدفوعات :	
١- بالنسبة لمعاملات الحساب الجارى	٥٩
٢- بالنسبة للمعاملات الرأسمالية	١٢٦
جـ- قيود استيراد ترتبط بالتكلفة	
١- الرسوم الاضافية على الواردات	٤٣
٢- الايداع المقدم للواردات	١٠
اشتراط التنازل عن أو الاعادة للوطن لحصيلة الصادرات	٢١٧

الصرف المتعددة، قيود المدفوعات بالنسبة للمعاملات الجارية أو معاملات رأس المال، الرسوم الاضافية على الواردات import Surchargesأو الايداع المقدم للواردات، والتنازل عن أو الإعادة الى الوطن لحصيلة الصادرات. من الجدول، نرى أن الأشكال الأكثرشيوعاً للقيود المباشرةعلى المعاملات الدولية حول العالم هى اشتراط التنازل عن أو الاعادة إلى الوطن لحصيلة الصادرات وقيود المدفوعات على المعاملات الرأسمالية. ويلاحظ أن ٣٢ دولة فقط من بين الدول الأعضاء فى صندوق النقد الدولى هى التى ليس لديها قيود الصرف الموضحة فى الجدول. هذه تشمل كافة الدول الصناعية الرئيسية باستثناء اليابان وايطاليا، والبلاد النامية مثل هنج كونغ، سنغافورة، والكويت.

قيود مباشرة أخرى

السلطات الحكومية تفرض أحياناً قيودا مباشرة لتحقيق أهداف محلية صرفة، مثل السيطرة على التضخم، عندما تكون السياسات الأكثر عمومية قد فشلت. فعلى سبيل المثال، فى ١٩٧١ فرضت الولايات المتحدة قيودا على الأسعار والأجورPrice and wage controls ، أو سياسة للدخل income policy للسيطرة على التضخم. ومع ذلك، هذه القيود على الأسعار والأجور لم تكن ناجحه تماماً وتم إلغاؤها فيما بعد. من وجهة نظر الكفاءة، السياسات النقدية والمالية وتغيرات سعر الصرف تفضل على القيود المباشرة على الاقتصاد المحلى وعلى التجارة والتمويل الدولى. السبب هو أن القيود المباشرة غالباً ما تتداخل مع تشغيل آليات السوق، بينما السياسات الأكثر عمومية المغيرة للانفاق والمحولة للانفاق تعمل من خلال السوق. وبالرغم من ذلك، عندما يبدو أن هذه السياسات العامة تأخذ وقتاً طويلاِ لتعمل، وعندما يكون تأثيرها غير مؤكد، وعندما تؤثر المشكلة فقط على قطاع واحد من الاقتصاد، فإن الدول قد تتحول إلى القيود المباشرة كإجراء مؤقت لتحقيق أهداف محددة. مثال هو حصة التصدير الاختيارية على السيارات اليابانية التى جري التفاوض بشأنها بواسطة الولايات المتحدة فى ١٩٨١.

عموماً، لكى تكون القيود المباشرة والسياسات الأخرى فعالة، يلزم قدر كبير من التعاون الدولى. فعلى سبيل المثال ، فرض حصة استيرادية بواسطة إحدى الدول قد يتمخض عن معاملة بالمثل أو أخذاً بالثأر بواسطة الدول الأخرى المضارة (ومن ثم تحيد أثر الحصة) مالم تستشار هذه الدول وتتفهم وتوافق على الحاجة إلى مثل هذا الإجراء المؤقت. وينطبق نفس الشئ على سعر الصرف الذى تسعى الدولة للمحافظة عليه. (حدث استثناء مهم فى أوائل التسعينات عندما سمحت الولايات المتحدة للدولار بأن ينخفض فى القيمة بشدة بالنسبة إلى الين اليابانى، ضد رغبة اليابان، فى محاولة لخفض العجز التجارى الكبير والمثابر للولايات المتحدة مع اليابان). وبالمثل، زيادة فى سعر الفائدة بواسطة احدى الدول لجذب رأس مال أجنبى أكثر قد يحيد

بالكامل إذا قامت الدول الأخرى بزيادة أسعار فائدتها بنفس القدر بحيث تترك اختلافات أسعار الفائدة الدولية بدون تغيير. عموماً، قيود التجارة والصرف قد خفضت بشدة منذ أوائل الخمسينات، وفرض قيود جديدة أصبح محظوراً ، اللهم إلا بصفة مؤقتة وفى حالات خاصة، فى ظل صندوق النقد الدولى ومنظمة الجات (منظمة التجارة العالمية) . على أية حال، هناك اعتراضات قوية على قيود التجارة والصرف لأنها تتسبب فى سوء تخصيص الموارد، تعوق الكفاءة الاقتصادية، وتؤدى إلى خفض المكاسب من التجارة.

وعموماً، وكما سبق أن ذكرنا، لكى تكون القيود المباشرة على التجارة والمدفوعات المفروضة بواسطة إحدى الدول فعالة، فإن الدول الأخرى يجب ألا تعاملها بالمثل وتفرض هى الأخرى قيودا مماثلة من جانبها.



